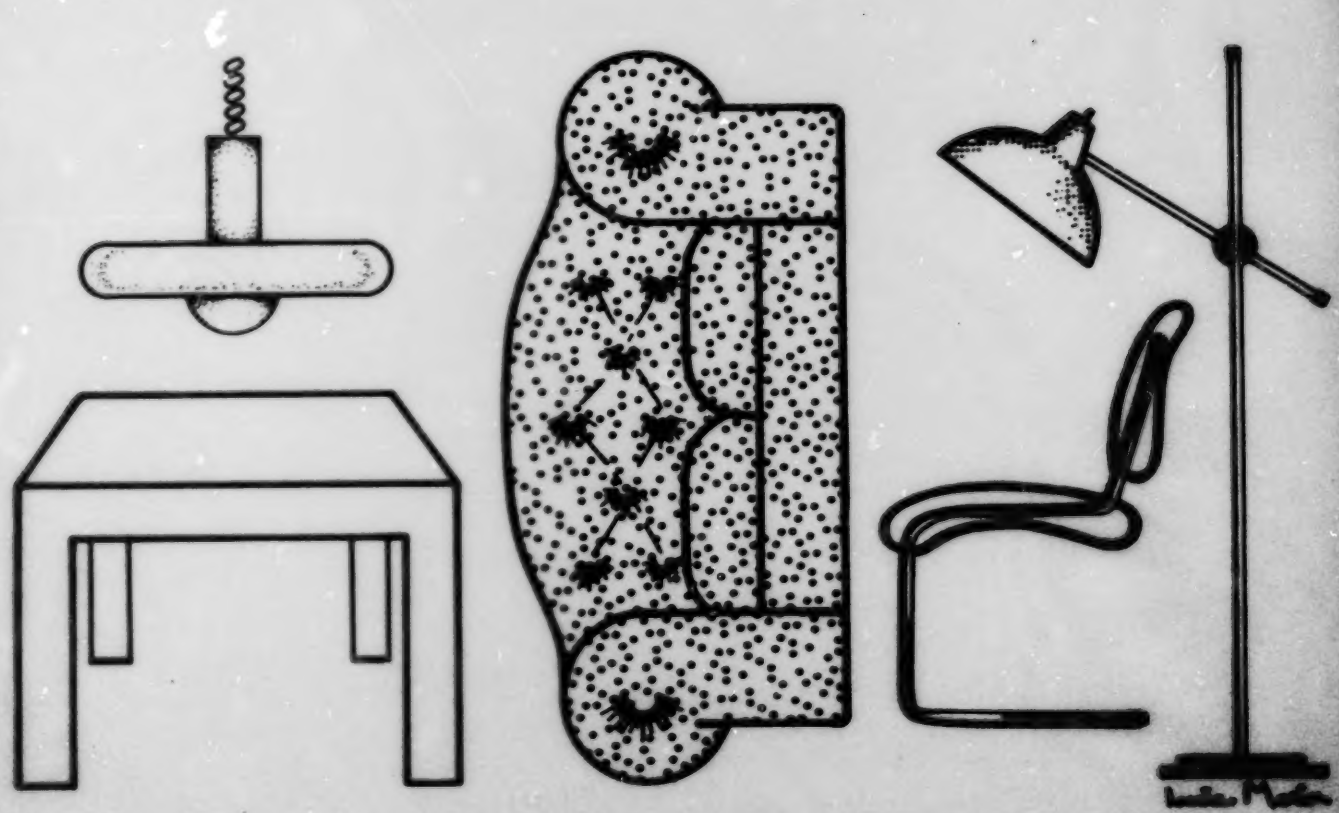
Les conférences socio-économiques du Québec

Le meuble

Montréal 28, 29 juin 1983



État de la situation

84- 3726 /

Les conférences socio-économiques du Québec

Le meuble

État de la situation

Document de réflexion déposé par
le Secrétariat permanent des conférences socio-économiques
à la Conférence sur l'industrie du meuble
tenue à Montréal, le 28 et le 29 juin 1983

Dessin de la page couverture: Lucie Morin

Dépôt légal - Bibliothèque nationale du Québec,
deuxième trimestre 1983
ISBN 2-550-10196-0
(2ème édition corrigée)

AVANT-PROPOS

À la suite de consultations menées par le Premier ministre auprès des partenaires sociaux, le Gouvernement, dans le but de favoriser la reprise économique, a décidé de tenir des conférences sectorielles sur le vêtement, le meuble, le fer ainsi que l'électronique et l'informatique.

On se rappelle qu'une conférence sur le secteur du meuble avait été tenue en septembre 1977, et que des consensus ont alors été établis sur différentes questions dont les conditions de travail, la rationalisation du transport, l'assistance financière, les programmes de développement et la promotion des marchés.

La consultation des agents sur la situation de l'industrie

Face à la situation actuelle, baisse de nos expéditions et du niveau des emplois, une centaine d'intervenants de l'industrie du meuble, qu'il s'agisse du meuble de maison ou du meuble de bureau, se sont regroupés à Montréal, le 24 mars 1983. Ils représentaient les manufacturiers de meubles, les concepteurs, les responsables de la mise en marché, de la vente et du transport de même que les organisations syndicales et le gouvernement du Québec.

Cette réunion de concertation a permis des discussions sur les préoccupations des participants, leur perception générale du secteur et les questions touchant l'environnement extérieur (importations, exportations, barrières tarifaires); l'état du marché du meuble (changements dans les comportements des consommateurs, relations entre les manufacturiers et les détaillants, le transport); l'état des entreprises (productivité, innovation technologique, concentration de la production, taille des entreprises, équipements et désindustrialisation, financement, design et marketing); l'application de la politique d'achat concernant le meuble de bureau et l'aspect des ressources humaines (emploi, conditions de travail et formation).

Cette consultation des agents complétait les données et les analyses nécessaires au présent "État de la situation".

Les objectifs poursuivis par les propositions d'action

Depuis cette première table de concertation, tous les groupes d'agents impliqués préparent les propositions d'action devant favoriser la protection des emplois dans ce secteur, favoriser également la reprise de la capacité de production des entreprises et permettre une préparation aux nombreux changements qui vont affecter les industries de ce secteur au cours des prochaines années.

La conférence de juin 1983

La deuxième table de concertation ou conférence de juin 1983, laquelle réunit les mêmes personnes, repose essentiellement sur ces propositions d'action, présentées en fonction des principaux enjeux convenus par les agents participants. Cette table cherche à établir le plus de consensus à l'égard des propositions présentées.

La reprise de l'industrie du meuble repose sur le choix des actions à responsabilités partagées.

Nous sommes au service de ce dialogue.

Gilles Châtillon
directeur général

Secrétariat permanent des conférences
socio-économiques du Québec

LA RÉDACTION DU DOCUMENT

LA RÉDACTION DU DOCUMENT

La publication du document "État de la situation" est la responsabilité du Secrétariat permanent des conférences socio-économiques qui a bénéficié de la contribution de plusieurs organismes, dont principalement:

- le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme par l'entremise de messieurs Marcel Bureau et Michel Hanson;
- le ministère du Commerce extérieur par l'entremise de monsieur Carl Grenier;
- le ministère du Travail par l'entremise de monsieur Bernard Turgeon et de madame Normande Lewis;
- le ministère de la Main-d'oeuvre et de la Sécurité du revenu par l'entremise de messieurs Réal Chamberland et Smail Bouikni;
- le ministère de l'Énergie et des Ressources par l'entremise de monsieur Gérard Côté.

L'Association des fabricants de meubles du Québec, la Corporation des marchands de meubles du Québec, l'Association des designers industriels du Canada (section Québec), la Centrale des syndicats démocratiques, la Confédération des syndicats nationaux, l'Association des consommateurs du Québec et Consolidex ont mis également de nombreux documents à la disposition des rédacteurs.

Un comité de lecture fut formé et a reçu les observations de monsieur Paul Dell'Aniello, professeur à l'Université du Québec à Montréal, de monsieur Jean Robidoux, directeur du Département de management de l'Université de Sherbrooke, de monsieur Claude Jutras, directeur général de l'Association des fabricants de meubles du Québec, de monsieur Yves Varin, directeur général de la corporation des marchands de meubles du Québec et de monsieur John Eric Préfontaine, président de l'Association des représentants professionnels du meuble du Québec.

La coordination des travaux a été assurée par monsieur Charles-Robert Dionne et l'édition du document a été dirigée par monsieur Claude Sirard, tous deux du Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec.

TABLE DES MATIÈRES

Avant-propos			III
La rédaction du document			VI
Introduction			1
Chapitre 1-	**L'évolution générale de l'industrie québécoise du meuble, de 1975 à 1982**		3
1.1	La part relative de l'industrie québécoise du meuble dans l'ensemble du secteur de la fabrication		3
1.2	L'évolution de l'emploi		4
1.3	L'évolution de la valeur des livraisons		6
1.4	La consommation canadienne apparente		6
1.5	Le nombre d'établissements		8
1.6	La taille et la répartition régionale des entreprises québécoises		8
1.7	Les faillites		10
1.8	Quelques explications sur le marasme de l'industrie en 1981-1982		12
1.9	Les principaux sous-secteurs de l'industrie québécoise		12
	1.9.1	Le meuble de maison	12
	1.9.2	Le meuble de bureau	14
Chapitre 2-	**La situation de l'industrie du meuble de maison au Québec**		17
2.1	Le management		17
2.2	La productivité		18
2.3	Les immobilisations		19
2.4	La gestion financière et le contrôle des coûts		21
	2.4.1	Le coût des facteurs de production	21
	2.4.2	Le fonds de roulement	21

	2.4.3	Les systèmes de contrôle	22
	2.4.4	La rentabilité	23
2.5	La stratégie de marketing		26
2.6	Le transport		27
2.7	La réglementation		27
2.8	Le morcellement de l'industrie		28
2.9	L'approvisionnement en bois		28
Chapitre 3-	**La situation de l'industrie du meuble de bureau au Québec**		29
3.1	L'application de la politique d'achat de meubles de bureau par les organismes gouvernementaux et paragouvernementaux		29
3.2	Le transport		29
3.3	Les coûts pour demeurer dans la course		30
Chapitre 4-	**La commercialisation**		31
4.1	La commercialisation du meuble de maison		31
	4.1.1	Les caractéristiques du marché du meuble de maison au Québec	31
	4.1.2	Le réseau de distribution	32
	4.1.3	Les changements dans le comportement des consommateurs	33
	-	La mode	33
	-	La taille des familles et la dimension des logements	34
	-	Le consommateur en mouvement perpétuel	35
	-	Le ralentissement de la croissance de la population	35
	-	L'urbanisation	36
	-	Le vieillissement de la population	36
	-	La hausse du niveau de scolarité et le développement des moyens de communication	37
	-	Les préférences des consommateurs vis-à-vis des styles et des critères d'achat	37
	-	L'effet global sur la demande de 1980 à 1990	37
4.2	La commercialisation du meuble de bureau		38
	4.2.1	Les réseaux de distribution	38
	4.2.2	L'évolution des goûts des utilisateurs	39

Chapitre 5- Le meuble québécois dans un environnement canadien et international 41

5.1 Les importations de meubles 41

5.1.1 La protection du marché domestique 41

5.1.2 L'évolution des importations 46

5.1.3 La nature des importations 50

5.1.4 La provenance des importations 50

5.2 Les exportations de meubles 51

5.2.1 L'évolution des exportations 51

5.2.2 La nature des exportations 54

5.2.3 La destination des exportations 54

5.2.4 Le marché canadien du meuble québécois 55

5.2.5 Les obstacles à la pénétration des marchés extérieurs 58

5.2.6 Perspectives 64

Chapitre 6- Les ressources humaines et les conditions de travail 65

6.1 Le contexte des relations de travail 65

6.2 La rémunération et les heures de travail 68

6.3 Les accidents de travail et les maladies professionnelles 78

Chapitre 7- Les actions prises par le gouvernement du Québec depuis la conférence de 1977 81

7.1 Le programme visant à stimuler l'innovation dans l'industrie du meuble 81

7.2 Le programme expérimental pour la création d'emplois communautaires dans l'industrie du meuble 82

7.3 Le programme d'aide à la promotion des exportations (APEX) 82

7.4 Les programmes de la Société de développement industriel (SDI) 82

7.5	Le programme d'expansion de l'entreprise manufacturière innovatrice	83
7.6	Le programme d'aide aux activités spécifiques des associations sectorielles	83
7.7	Le programme d'aide à la PME (SDI)	84
7.8	Les programmes du ministère du Commerce extérieur	84
7.9	L'aide gouvernementale aux centres de travail adapté	84
7.10	L'aide gouvernementale au transport	85
7.11	Les mesures de main-d'oeuvre	85
Conclusion		87
Annexes		89
I	Statistiques sur l'emploi dans l'industrie du meuble	91
II	Le design au Québec	93
III	L'approvisionnement en matières premières	99
IV	Les problèmes que rencontre le commerce de détail	105

Listes des tableaux

1	Industrie du meuble et des articles d'ameublement, importance relative par rapport à l'ensemble du secteur de la fabrication, Québec, Ontario, Canada, 1975-1980	3
2	Industrie du meuble et des articles d'ameublement, indicateurs économiques généraux, Québec, Ontario, Canada, 1975-1982	5
3	Évolution de la consommation canadienne apparente de meubles et d'articles d'ameublement, 1975-1982	7
4	Industrie québécoise du meuble et des articles d'ameublement, répartition géographique des entreprises par groupe de taille/main-d'oeuvre, 1980	9
5	Industrie du meuble et des articles d'ameublement, nombre de faillites, Québec, Ontario, Canada, 1979-1982	11
6	Industrie québécoise du meuble de maison, indicateurs économiques généraux, 1975-1982	13
7	Industrie québécoise du meuble de bureau, indicateurs économiques généraux, 1975-1982	15
8	Industrie du meuble et des articles d'ameublement, évolution de la productivité, Québec, Ontario, Canada, 1975-1980	18
9	Industrie du meuble et des articles d'ameublement, évolution de la valeur des immobilisations, Québec, Ontario, Canada, 1975-1982	20
10	Évaluation comparative du ratio du passif à l'avoir des actionnaires, industrie canadienne, 1979	22
11	Industrie canadienne du meuble et des articles d'ameublement, évolution des bénéfices, 1975-1980	25
12	Industrie québécoise du meuble de maison, part de marché détenue par les magasins de meubles et d'appareils ménagers, 1978-1981	31
13	Industrie du meuble de maison, part de marché des magasins à succursales et des magasins indépendants, Québec, Ontario, Canada, 1975-1981	33
14	Ameublement de bureau à aire ouverte, réseaux de distribution	38
15	Rendement extérieur de l'industrie du meuble au Canada, 1975-1982	43
16	Protection du marché canadien du meuble, 1977-1981	44

17	Tarif canadien sur les meubles et articles d'ameublement, 1983-1987	45
18	Valeur des importations canadiennes de meubles, par catégories majeures, 1975-1982	47
19	Importations canadiennes de meubles et accessoires dédouanées au Québec par rapport à celles du Canada, 1975-1982	48
20	Importations canadiennes de meubles et accessoires, par origines principales, 1975-1982	49
21	Valeur des exportations canadiennes de meubles, par catégories majeures, 1975-1982	52
22	Exportations canadiennes de meubles et d'articles d'ameublement chargées au Québec par rapport à celles du Canada, 1975-1982	53
23	Destinations des livraisons de produits de propre fabrication, industrie du meuble et d'articles d'ameublement, Québec 1974 et 1979	56
24	Destinations des livraisons de produits de propre fabrication, industrie du meuble et d'articles d'ameublement, Ontario, 1974 et 1979	57
25	Tarif douanier de la nation la plus favorisée s'appliquant aux exportations de meubles et d'articles d'ameublement vers les États-Unis, 1983-1987	59
26	Tarif douanier s'appliquant aux exportations de meubles vers les pays de la Communauté économique européenne, 1983-1987	62
27 A	Nombre de jours/personne perdus en grèves et lock-out et nombre de travailleurs en cause, Québec, Ontario, Canada, secteur manufacturier seulement, 1979, 1980, 1981	67
27 B	Grèves et lock-out au Québec, secteur du meuble, 1977-1982	68
28	Rémunération hebdomadaire moyenne, industrie du meuble et ensemble des manufactures, Québec, Ontario, Canada, novembre 1982	70
29	Taux horaire moyen et durée hebdomadaire moyenne de travail, ouvriers de l'industrie du meuble, Québec, Ontario, Canada, novembre 1982	71
30	Taux de salaire horaire moyen dans l'industrie du meuble, par région pour les professions les plus achalandées, fin septembre 1981	72
31	Taux horaires moyens bruts et heures hebdomadaires moyennes de travail, employés à la production dans l'industrie du meuble et l'ensemble du secteur manufacturier, États-Unis, septembre 1982	73

32	Taux horaires bruts moyens et heures hebdomadaires de travail, employés à la production dans l'ensemble du secteur manufacturier, dans quelques états américains, septembre 1982	74
33	Salaires minima canadiens (taux généraux pour les 18 ans et plus)	76
34	Taux de salaire minimum du gouvernement fédéral américain et taux minima prévalant dans certains états américains (taux généraux pour les 18 ans et plus)	77
35	Incidence des accidents de travail compensables et des maladies professionnelles pour quelques industries manufacturières et l'ensemble des manufactures, Québec, 1979-1981	79

Liste des tableaux en annexe

A	Emploi dans l'industrie des meubles de maison, Québec, Ontario, Canada, 1975-1981	91
B	Emploi dans l'industrie des meubles de bureau, Québec, Ontario, Canada, 1975-1981	91
C	Emploi dans l'industrie des articles d'ameublement divers, Québec, Ontario, Canada, 1975-1981	92
D	Emploi dans l'industrie des lampes électriques et des abat-jour, Québec, Ontario, Canada, 1975-1981	92
E	Évolution des exportations canadiennes de bois durs, en mille pieds mesure planche, 1979-1981	100
F	Importations canadiennes de bois durs, en mille pieds mesure planche, 1975-1982	101

INTRODUCTION

La récession économique qu'a connue le Québec au cours de l'année 1982 a touché bon nombre de secteurs industriels dont celui du meuble de maison et de bureau. Identifiée comme secteur traditionnel, l'industrie québécoise du meuble a passablement souffert de la détérioration des conditions prévalant sur le marché intérieur depuis l'automne 1981.

En 1982, la valeur des livraisons québécoises dans le domaine du meuble chutait de 17%, passant de 794 $ millions en 1981 à 659 $ millions en 1982, en raison d'une réduction appréciable de la demande. L'Ontario connaissait le même sort, subissant un recul de 14% de ses livraisons qui régressaient de 1421 $ millions en 1981 à 1200 $ millions en 1982. Durant la même période une cinquantaine d'usines québécoises ont fait faillite, d'autres ont fermé temporairement ou définitivement leurs portes. Le secteur le plus touché fut celui du meuble résidentiel.

Quant à l'emploi, il a subi le contrecoup de cette compression de la production. Il a connu une baisse significative de 2510 postes, son niveau diminuant de 14 300 à 11 790 travailleurs de 1981 à la fin de 1982. Il faut également ajouter que plusieurs entreprises fonctionnaient selon la formule du temps partagé. Signalons que l'Ontario a aussi rencontré des difficultés similaires, le volume d'emploi chutant de 25 500 en 1981 à 21 000 en 1982 soit une diminution de 17%.

Une première table de concertation s'est donc tenue le 24 mars 1983 qui regroupait, entre autres, le ministre de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, le ministre du Travail et le ministre de la Main-d'oeuvre et de la Sécurité du revenu ainsi que toutes les parties intéressées de près ou de loin à la situation de l'industrie du meuble. Lors de cette rencontre, les invités ont fait part de leurs préoccupations et ont identifié les principaux problèmes affectant, selon eux, le secteur. C'est à partir de ces discussions et de textes préparés par quelques ministères qu'a été rédigé le présent document sur l'état de la situation.

Il ne doit pas être reçu comme un document embrassant l'ensemble de la problématique du secteur. Il s'agit essentiellement d'un document qui présente l'évolution générale de l'industrie du meuble au cours des dernières années et qui pose quelques problèmes de façon globale. Il n'énonce donc pas de politique officielle du gouvernement.

Le premier chapitre donne un aperçu général de l'évolution économique du secteur depuis quelques années; plusieurs indicateurs statistiques sont présentés. Les problèmes spécifiques à l'industrie du meuble de maison et l'industrie du meuble de bureau sont abordés aux chapitres 2 et 3. Les aspects reliés à la commercialisation et aux changements dans le comportement des consommateurs ainsi que les questions relatives au commerce extérieur sont traités aux chapitres 4 et 5. Le sixième chapitre porte sur les conditions de travail. Enfin, les principales actions prises par le gouvernement du Québec depuis la conférence de 1977 sont exposées au chapitre 7.

CHAPITRE 1- L'ÉVOLUTION GÉNÉRALE DE L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DU MEUBLE, DE 1975 à 1982

1.1 LA PART RELATIVE DE L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DU MEUBLE DANS L'ENSEMBLE DU SECTEUR DE LA FABRICATION

Le tableau 1 expose l'évolution de la quote-part du secteur du meuble (excluant l'activité de réparation) dans l'emploi productif (i.e. directement lié au processus de productio., des industries manufacturières et révèle, qu'en moyenne, cette quote-part s'élève a 3,7% pour le Québec, à 3,0% pour l'Ontario et à 2,9% pour le Canada, au cours des années 1975 à 1980.

Par ailleurs, la part relative de l'industrie du meuble dans la production canadienne passe de 1,5% à 1,4% de 1975 à 1980. Durant cette période, nous observons la même tendance à la baisse pour le secteur québécois du meuble qui chute de 2% à 1,6%.

A partir des données du tableau 1, nous constatons que l'industrie du meuble, aussi bien au niveau canadien qu'ontarien et québécois, perd progressivement du terrain vis-à-vis les autres secteurs industriels.

TABLEAU 1

Industrie du meuble et des articles d'ameublement

Importance relative par rapport à l'ensemble du secteur de la fabrication

Québec, Ontario, Canada

1975 - 1980

	1975 %	1976 %	1977 %	1978 %	1979 %	1980 %	Moyenne 1975-1980 %
Emploi total							
Québec	3,9	3,8	3,5	3,7	3,9	3,6	3,7
Ontario	3,1	3,0	2,8	2,8	3,0	3,1	3,0
Canada	3,1	3,0	2,8	2,8	3,0	2,9	2,9
Valeur des livraisons							
Québec	2,0	2,0	1,8	1,8	1,8	1,6	1,8
Ontario	1,5	1,5	1,3	1,3	1,4	1,5	1,4
Canada	1,5	1,5	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4

Source: Statistique Canada, catalogue 31-203.

1.2 L'ÉVOLUTION DE L'EMPLOI[1]

En termes d'emploi, l'industrie québécoise du meuble fut ébranlée par la récession de 1981-1982. En effet, selon une estimation du ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce (tableau 2), il y avait 11 794 emplois dans le secteur en moyenne, en 1982. Le nombre de travailleurs ayant perdu leur emploi en 1982 s'élève ainsi à 2260 ce qui représente une baisse de plus de 16% du niveau de l'emploi de 1981. En Ontario, la perte d'emplois entre 1981 et 1982 serait de 4517 postes soit 17%. Le fait que l'industrie québécoise soit très affectée par la récession pourrait s'expliquer par l'état de la structure financière des entreprises québécoises largement tributaires de l'endettement et donc très vulnérables devant l'escalade des taux d'intérêt.

En 1975, le Québec comptait 39,1% (15 313 sur 39 123 emplois) de tous les emplois canadiens dans le meuble mais en 1982, il n'en détient plus que 28,6% (11 794 sur 41 223 emplois). Pendant ce temps, l'Ontario connaît une hausse de 48 à 51%.

On trouvera en annexe I des tableaux plus détaillés donnant des informations sur l'emploi dans l'industrie des meubles de maison, des meubles de bureau, des articles d'ameublement divers ainsi que dans l'industrie des lampes et des abat-jour.

---

1 L'emploi dont il est fait état ici, ne retient que les travailleurs et travailleuses salariés affectés au processus direct de production c'est-à-dire aux fonctions de transformation, de montage, d'entreposage, de contrôle, de manutention et d'entretien. Cela exclut donc le personnel hors fabrication (administration, vente, etc.). Ajoutons également que les salariés du sous-secteur "rembourrage et réparation de meubles" sont exclus des statistiques d'emploi présentées dans ce texte.

TABLEAU 2

Industrie du meuble et des articles d'ameublement
Indicateurs économiques généraux
Québec, Ontario, Canada
1975-1982

Année	Région	Nombre d'entreprises	Emploi total (nombre)	Masse salariale (000 000$)	Valeur des livraisons de propre fabrication (000 000$)	Valeur des livraisons manufacturières par employé ($)
1975	Québec	478	15 313	153,3	479,3	31 300
	Ontario	515	18 779	217,2	657,5	35 093
	Canada	1 217	39 123	431,9	1 312,4	33 545
	Québec/Canada	39,2%	39,1%	35,4%	36,2%	
1976	Québec	436	14 873	171,9	517,7	34 808
	Ontario	496	18 348	237,8	726,0	39 568
	Canada	1 142	37 790	474,1	1 416,9	37 494
	Québec/Canada	38,2%	39,3%	36,2%	36,5%	
1977	Québec	415	12 777	166,3	489,3	38 295
	Ontario	478	17 011	293,1	726,1	42 684
	Canada	1 102	34 329	467,4	1 456,4	42 424
	Québec/Canada	37,6%	37,2%	35,5%	33,5%	
1978	Québec	490	14 129	191,2	578,7	41 045
	Ontario	554	17 890	262,7	847,8	47 389
	Canada	1 296	36 806	531,1	1 643,1	44 682
	Québec/Canada	37,8%	38,3%	36,0%	35,2%	
1979	Québec	534	15 327	224,1	678,5	44 268
	Ontario	618	19 778	317,3	1 043,9	52 780
	Canada	1 427	40 209	631,3	1 984,7	49 359
	Québec/Canada	37,4%	38,1%	35,6%	34,1%	
1980	Québec	602	14 047	233,9	715,7	50 950
	Ontario	635	20 170	358,3	1 201,0	59 543
	Canada	1 532	39 586	698,2	2 231,2	56 363
	Québec/Canada	38,5%	35,4%	33,5%	32,0%	
1981	Québec	592	14 331		794,0	55 404
	Ontario	614	25 515	nd	1 421,0	55 629
	Canada	1 491	50 089		2 590,0	51 707
	Québec/Canada	39,7%	28,6%		30,6%	
1982	Québec	547	11 794		699,0	59 873
	Ontario	573	20 998	nd	1 208,0	57 529
	Canada	1 388	41 223		2 290,0	54 096
	Québec/Canada	39,4%	28,6%		29,5%	

Sources: **Statistique Canada, catalogue 31-203: 1975 à 1980; établissements concernant 20 employés et plus.**

Estimations de la Direction générale de l'industrie, ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme, 1981-1982.

1.3 L'ÉVOLUTION DE LA VALEUR DES LIVRAISONS

Comme le montre le tableau 2, l'évolution des livraisons canadiennes est caractérisée par deux phases. La première, qui s'étend de 1975 à 1981, en est une de croissance soutenue, sauf en 1977. La valeur des livraisons augmente de 1312 $ millions (1975) à 2590 $ millions (1981). Mais la récession économique qu'a connue le pays en 1982 ramène la valeur des expéditions de 1982 au même niveau que celui de 1980, soit 2231 $ millions.

C'est de l'Ontario qu'origine la plus grande partie des livraisons canadiennes. En 1982, cette province détenait environ 54% de toutes les livraisons canadiennes comparativement à 50% en 1975.

Quant au Québec, il voit sa part relative décroître de 36,2% qu'elle était en 1975 à 29,5% en 1982. Malgré ce déclin par rapport à l'ensemble canadien, l'industrie québécoise du meuble connaît, de 1977 à 1981, quatre années de hausses consécutives dans les expéditions, celles-ci passant de 489 $ millions à 794 $ millions. À compter du dernier trimestre de 1981, période où la demande globale dans le meuble a commencé à dégringoler, jusqu'à la fin de 1982, les expéditions culbutent de 17%, chutant de 794 $ millions à 659 $ millions, soit un niveau inférieur à 1979.

1.4 LA CONSOMMATION CANADIENNE APPARENTE

Selon le tableau 3, la consommation canadienne apparente de meubles et d'articles d'ameublement s'établit à 2,17 $ milliards en 1982. Par rapport à 1975, cela équivaut à une augmentation de 54,4%.

Cette période fut marquée de nombreuses fluctuations. Ainsi, après une progression de 9,4% en 1976, l'année 1977 demeure à peu près au même point que 1976. Le marché canadien entreprend ensuite une série de quatre années de hausses consécutives et atteint un sommet de 2,6 $ milliards en 1981. Enfin, l'année 1982 efface une bonne partie de cette avance pour se fixer à 2,17 $ milliards.

TABLEAU 3
Évolution de la consommation canadienne apparente de meubles et d'articles d'ameublement
1975-1982

Année	Valeur des livraisons manufacturières (000 000$)	-	Valeur des exportations (000 000$)	Variation (%)	+	Valeur des importations (000 000$)	Variation (%)	=	Valeur de la consommation apparente (000 000$)	Variation (%)
1975	1 312,4		55,5			149,9			1 406,8	
1976	1 416,9		65,2	+ 17,4		187,4	+ 25,0		1 539,1	+ 9,4
1977	1 456,4		85,5	+ 31,1		214,2	+ 14,3		1 585,1	+ 2,9
1978	1 643,1		118,5	+ 38,6		243,2	+ 13,5		1 767,8	+ 11,5
1979	1 948,7		178,0	+ 50,2		270,4	+ 11,2		2 077,1	+ 17,4
1980	2 231,2		220,1	+ 23,7		272,3	+ 0,7		2 283,4	+ 9,9
1981	2 590,0		278,9	+ 26,7		344,8	+ 26,6		2 655,9	+ 16,3
1982	2 230,0		305,9	+ 9,6		249,2	- 27,7		2 173,3	- 18,1

Sources: Statistique Canada, catalogue 31-203: 1975 à 1980;
Estimations de la Direction générale de l'industrie, ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme: 1981-1982.
Statistique Canada, catalogue 65-202;
Statistique Canada, catalogue 65-203.

1.5 LE NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS

Comme l'indique le tableau 2, le nombre de manufacturiers canadiens de meubles augmente de 1296 à 1491 entre 1978 et 1981. L'année 1982 est caractérisée par une disparition de 103 entreprises, soit un déclin de 7%.

L'Ontario et le Québec sont les leaders de l'industrie. En 1982, l'Ontario compte 573 entreprises, soit 42% de l'ensemble des établissements canadiens tandis que le Québec en dénombre 547 (39,5% de l'ensemble canadien). De 1975 à 1982, le nombre d'établissements situés dans les autres provinces a progressé de 224 à 268.

1.6 LA TAILLE ET LA RÉPARTITION RÉGIONALE DES ENTREPRISES QUÉBÉCOISES

En 1982, le Québec occupe toujours la seconde place de l'industrie canadienne du meuble, derrière l'Ontario. Toutefois, il perd graduellement du terrain devant cette dernière et d'autres provinces. L'industrie québécoise du meuble a toujours été caractérisée par des entreprises de petite taille. De 1975 à 1982, le nombre moyen d'employés par entreprise est passé de 32 à 22.

Le tableau 4 nous fait voir qu'en 1980, et les proportions sont sûrement les mêmes en 1982, 367 entreprises sur 602 employaient moins de 20 travailleurs. Seulement 43 en comptaient plus de 100.

Pour l'année 1980, le Québec avait 602 établissements de fabrication de meubles, employant 35,4% de la main-d'oeuvre canadienne avec 14 047 travailleurs sur 39 586. De ce nombre, 393 établissements, soit 65,2%, sont dans la région de Montréal, 97 dans la région de Québec, 61 dans la région de Trois-Rivières et 24 en Estrie. Les autres régions comptent peu d'entreprises: le Saguenay/Lac-Saint-Jean avec 2% des établissements et quatre autres régions avec moins de 1%, soit le Bas-Saint-Laurent et la Gaspésie, l'Outaouais, le Nord-Ouest québécois et la Côte-Nord.

TABLEAU 4

Industrie québécoise du meuble et des articles d'ameublement
Répartition géographique des entreprises par groupe de taille/main-d'oeuvre
1980

Régions / Nombre moyen d'employés	Bas-St-Laurent/ Gaspésie 01	Saguenay/ Lac-St-Jean 02	Québec 03	Trois-Rivières 04	Estrie 05	Montréal 06	Outaouais 07	Nord-Ouest 08	Côte-Nord 09	TOTAL
0 - 19	4	12	35	38	12	259	2	2	3	367
20 - 49	0	0	43	10	9	67	0	0	0	129
50 - 99	1	0	10	7	0	45	0	0	0	63
100 - 150	0	0	4	1	1	10	1	0	0	18
151 - 200	0	0	1	1	1	6	1	0	0	10
201 - 250	0	0	2	2	0	2	0	0	0	6
251 - 300	0	0	1	2	0	1	0	0	0	4
301 et plus	0	0	1	0	1	3	0	0	0	5
TOTAL	5	12	97	61	24	393	4	2	3	602
% / Québec	moins de 1%	2	16,1	10,1	3,9	65,2	moins de 1%	moins de 1%	moins de 1%	100

Source: Statistique Canada, catalogues 31-211, 31-212, 31-213, 31-203.

1.7 LES FAILLITES

De 1979 à 1982, le Québec a eu à faire face à 100 faillites d'entreprises manufacturières de meubles. L'année 1982 fut la plus désastreuse avec 45 faillites. Le sous-secteur le plus lourdement touché fut sans contredit celui des meubles de maison, où le plus important fabricant du Québec comptant cinq usines a dû fermer ses portes. Le même phénomène se produisit en Ontario avec 91 faillites de 1979 à 1982, dont 41 en 1982.

TABLEAU 5

Industrie du meuble et des articles d'ameublement

Nombre de faillites

Québec, Ontario, Canada

1979 - 1982

	1979	1980	1981	1982
Meubles de maison				
Québec	21	16	8	33
Ontario	12	7	15	38
Canada	45	29	32	86
Meubles de bureau				
Québec	2	0	0	4
Ontario	0	1	1	0
Canada	2	1	1	5
Articles d'ameublement divers				
Québec	3	2	2	8
Ontario	5	4	5	3
Canada	9	7	8	12
Lampes électriques et abat-jour				
Québec	0	1	0	0
Ontario	0	0	0	0
Canada	1	1	0	0
TOTAL Industrie du meuble				
Québec	26	19	10	45
Ontario	17	12	21	41
Canada	57	38	41	103

Source: Consommation Corporations Canada, faillites.

1.8 QUELQUES EXPLICATIONS SUR LE MARASME DE L'INDUSTRIE EN 1981-1982

Tout changement d'importance dans l'industrie du meuble prend habituellement sa source dans un cycle économique. La récession économique qui a frappé le Québec à partir d'août 1981 a eu des répercussions profondes sur cette industrie. En tout premier lieu, la hausse effarante des taux d'intérêt conjuguée à une diminution rapide de la demande, a amené les détaillants à réduire leurs inventaires. Devant les signes inquiétants de l'économie, le consommateur a été porté à économiser davantage, dans l'attente de jours meilleurs. Le meuble étant un investissement à long terme, le consommateur a eu tendance à en reporter l'achat dans le temps.

Par ailleurs, la hausse des taux hypothécaires a entraîné une baisse dans la construction résidentielle, qui est un facteur important d'achat de meubles. Enfin, la crise économique a créé de plus en plus de chômage, ce qui a entraîné aussi une diminution de la demande de biens durables, dont celle pour le meuble, alors que les biens de première nécessité accaparaient la plus grande partie du budget.

1.9 LES PRINCIPAUX SOUS-SECTEURS DE L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE

1.9.1 Le meuble de maison

Il arrive fréquemment que l'industrie du meuble au Québec soit identifiée au meuble de maison seulement. Mais il importe de souligner qu'elle inclut deux sous-secteurs majeurs: le meuble de maison et le meuble de bureau.

En 1975, l'industrie québécoise du meuble de maison comptait 291 entreprises, dont la valeur des livraisons de propre fabrication se chiffrait à 275,4 $ millions (tableau 6). Elle employait la plus grande partie de la main-d'oeuvre de l'industrie avec 9409 emplois. En 1982, le nombre d'entreprises a baissé à 345 et la valeur des expéditions se situait à 389 $ millions. Le nombre des travailleurs s'élevait à 7402.

TABLEAU 6

Industrie québécoise du meuble de maison
Indicateurs économiques généraux
1975 - 1982

Année	Nombre d'entreprises	Emploi total	Valeur des livraisons (000 000 $)
1975	291	9 409	275,4
1976	262	9 390	310,5
1977	257	8 015	296,0
1978	320	9 050	350,4
1979	343	10 046	423,4
1980	393	8 818	423,0
1981*	385	8 994	469,1
1982*	345	7 402	389,0

* Estimations de la Direction générale de l'industrie, ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme.

Source: Statistique Canada, catalogue 31-203.

1.9.2 Le meuble de bureau

L'industrie du meuble de bureau se distingue surtout par un nombre d'entreprises beaucoup plus restreint et dont la taille est beaucoup plus large que celle des entreprises de meubles de maison. En outre, il est généralement reconnu que l'industrie du meuble de bureau est plus avant-gardiste au niveau du design et s'est dotée d'une stratégie de marketing beaucoup plus dynamique.

Selon le tableau 7, le nombre d'entreprises a diminué de 27 à 22 de 1975 à 1982; le nombre d'emplois a aussi accusé une baisse de 1779 à 1366. La valeur des livraisons de propre fabrication a plus que doublé de 1975 à 1981 (66,4 $ millions à 127 $ millions). Cependant, l'année 1982 a été encore plus désastreuse pour l'industrie du meuble de bureau que pour celle de l'industrie du meuble de maison. Les effets de la crise économique ont mis plus de temps à se faire sentir, mais ont frappé plus durement. La baisse de la valeur des livraisons a été de 34% en 1982 (de 127 $ millions à 85,4 $ millions).

TABLEAU 7

Industrie québécoise du meuble de bureau
Indicateurs économiques généraux
1975 - 1982

Année	Nombre d'entreprises	Emploi total	Valeur des livraisons (000 000 $)
1975	27	1 779	66,4
1976	26	1 587	62,9
1977	25	1 527	66,6
1978	30	1 646	76,0
1979	31	1 659	84,7
1980	24	1 627	117,0
1981*	23	1 660	126,9
1982*	22	1 366	85,4

* Estimations de la Direction générale de l'industrie, ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme.

Sources: Statistique Canada, catalogue 35-212: 1975 à 1980.

CHAPITRE 2- LA SITUATION DE L'INDUSTRIE DU MEUBLE DE MAISON AU QUÉBEC

Ce chapitre examinera les problèmes de l'industrie du meuble de maison, lesquels sont bien différents de ceux de l'industrie du meuble de bureau, qui seront traités au chapitre 3.

2.1 LE MANAGEMENT

D'origine habituellement artisanale et familiale, l'entreprise québécoise traditionnelle de meubles de maison est souvent gérée par un propriétaire unique porté à jouer le rôle de "l'homme-orchestre" qui prend tout en main. Dans sa prise de décision stratégique, ce propriétaire éprouve beaucoup de difficultés à tenir compte de tous les facteurs reliés à l'environnement interne et externe. Il existe encore au Québec en 1982 une infinité d'entreprises de petite taille et l'évolution ne se fait nullement vers les grands ensembles, générateurs d'économies d'échelle.

La carence principale du gestionnaire traditionnel est qu'il a appris son métier par lui-même et qu'il reste soucieux de produire un meuble de très haute qualité; il se sent beaucoup plus à l'aise dans son usine que dans son bureau où il pourrait davantage planifier la production, la mise en marché, le financement et améliorer le design de ses meubles. C'est ainsi qu'il a été amené à accorder une importance excessive au processus de fabrication et à négliger les autres fonctions essentielles du management.

Dans bien des cas, un tel style de gestion ne l'a pas empêché de connaître un succès retentissant lors des bonnes années de l'industrie du meuble. On se souviendra qu'il fut un temps où un manufacturier pouvait presque se contenter de participer aux salons du meuble de Montréal et de Toronto pour boucler sa production pour l'année entière. Cette situation prévalait jusqu'au milieu des années soixante-dix environ. Au cours de cette période, le manufacturier de meuble a été porté à se reposer sur ses lauriers et n'a pas eu à subir suffisamment de pression pour tenter de sortir des sentiers battus.

Même si, en apparence, une mutation profonde ne s'est pas encore fait sentir au sein de la direction des entreprises, il ne fait pas de doute que la présence de spécialistes

en design, en marketing et en génie industriel, grâce surtout au programme Innovation-meuble, amènera éventuellement les manufacturiers à se remettre davantage en question et à modifier leur comportement pour le rapprocher des réalités économiques d'aujourd'hui.

2.2 LA PRODUCTIVITÉ

L'industrie québécoise du meuble de maison a toujours été désavantagée par un taux de productivité inférieur à la moyenne[1]. En 1980, cette industrie ne se classe qu'au 17e rang avec 12,66 $ par rapport à la productivité moyenne des vingt principaux secteurs manufacturiers au Québec, qui est de 25,56 $. L'évolution de sa productivité par rapport aux industries ontarienne et canadienne du meuble lui est presque constamment défavorable. À cet égard, le tableau 8 est éloquent.

TABLEAU 8

Industrie du meuble et des articles d'ameublement
Évolution de la productivité
Québec, Ontario, Canada
1975 - 1980

	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Productivité ($)						
Québec	9,64	9,53	9,54	10,17	10,11	12,66
Ontario	8,46	8,47	10,41	11,81	12,86	14,54
Canada	8,25	9,12	10,07	11,16	11,77	13,88

* Ce recensement couvre les entreprises de 20 employés et plus.

Source: Statistique Canada, catalogue 31-203.

1 La productivité est mesurée au tableau 8 par la valeur ajoutée par heures-personne payées. Même si les statistiques utilisées intègrent l'ensemble de l'industrie du meuble et des articles d'ameublement, il n'en demeure pas moins que l'industrie du meuble de maison regroupe la grande majorité des entreprises et, par le fait même, constitue la principale source d'inspiration de ces statistiques.

De 1975 à 1980, le taux d'augmentation de la productivité de l'industrie québécoise du meuble est plutôt lent, la meilleure année étant 1980 (i.e. 12,66$) en hausse de 25,2% par rapport à 1979 (i.e. 10,11$). Cependant, au cours de cette période, le Québec est dépassé par l'Ontario, sauf en 1975 et 1976. De plus, étant donné que la progression annuelle moyenne du niveau de productivité a été de 9,6% en Ontario par rapport à 5,1% au Québec de 1975 à 1980, la différence s'accentue au détriment du Québec.

Deux raisons principales peuvent expliquer le faible rendement de la productivité québécoise par rapport à celle de l'Ontario: d'une part, la concentration des manufacturiers du Québec dans les sous-secteurs moins productifs comme celui du meuble de maison et d'autre part, une carence importante au niveau de la mécanisation et de la standardisation de la production. La plupart des fabricants d'ici se servent de machines conventionnelles nécessitant de nombreuses manipulations.

En outre, peu de manufacturiers se risquent à acheter les composantes de bois à l'extérieur, ce qui les oblige à acquérir un surplus de machinerie dont ils ne se servent qu'à l'occasion; de plus, peu d'usines sont dotées d'une chaîne de production organisée de façon rationnelle. Ceci a comme conséquence de faire augmenter sensiblement le coût de la main-d'oeuvre et de la machinerie et empêche l'industrie, composée en majeure partie d'établissements de petite taille, de bénéficier d'économies d'échelle.

2.3 LES IMMOBILISATIONS

Les investissements en machinerie et équipement stagnent au Québec depuis au moins une quinzaine d'années. Après un sommet de 16,2$ millions en 1974, ils ont accusé une baisse de 39,5% de 12,4 à 7,5$ millions de 1975 à 1978; ils ont connu ensuite un léger progrès jusqu'en 1981 pour atteindre la somme de 13,9$ millions.

L'année 1982 s'avère particulièrement faible avec seulement 6,9$ millions d'investissement. Ceci indique que les manufacturiers auraient diminué leurs investissements de 50% par rapport à l'année précédente. Il n'est donc pas surprenant de constater que la part relative des immobilisations québécoises dans l'ensemble de l'industrie canadienne a chuté de 50,4% en 1976 à 16,4% en 1982.

Le profil de l'évolution des investissements est nettement plus favorable en Ontario. Cette province se classe au premier rang de l'industrie canadienne du meuble au chapitre des investissements totaux avec une proportion de 45,6% en 1975, 57,1% en 1980 et 75,9% en 1982.

TABLEAU 9

Industrie du meuble et des articles d'ameublement
Évolution de la valeur des immobilisations
Québec, Ontario, Canada
1975 - 1982
(000 000 $)

	Valeur des immobilisations Québec	Variation en %	Valeur des immobilisations Ontario	Variation en %	Valeur des immobilisations Canada	Variation en %
1975	12,4		13,6		29,8	
1976	10,7	- 13,7	6,7	- 50,7	21,2	-
1977	8,5	- 20,5	9,9	+ 47,7	20,9	-
1978	7,5	- 11,7	7,6	- 23,2	19,2	- 8,1
1979	11,1	+ 48	12,1	+ 59,2	29,0	+ 51
1980	10,5	-	18,0	+ 48,7	31,5	+ 4,9
1981 *	13,9	+ 32,3	36,9	+ 10,5	53,4	+ 69
1982 **	6,9	- 50,0	31,9	- 13,5	42,0	- 21,3

* Provisoires
** Prévisions
Source: Statistique Canada, catalogue 61-206.

2.4 LA GESTION FINANCIÈRE ET LE CONTROLE DES COÛTS

2.4.1 Le coût des facteurs de production

Le coût des matières premières est l'élément qui exerce le plus de poids dans l'ensemble des coûts des facteurs de production. Leur part relative dans la valeur des livraisons totales demeure aux alentours de 49% de 1975 à 1980 (i.e. 347$ millions de matières premières et de fournitures sur un total de 715$ millions de livraisons en 1980).

Bien que les proportions soient à peu près identiques pour l'Ontario, il n'en demeure pas moins que les manufacturiers du Québec ont développé des habitudes qui ont tendance à faire augmenter le coût des matières premières. Par exemple, le fait que la plupart tiennent à fabriquer toutes leurs composantes de bois, les oblige à maintenir des inventaires plus élevés et plus disparates, sans compter qu'ils doivent défrayer en plus le coût d'acquisition et d'entretien de machineries qui ne servent qu'en de rares occasions.

2.4.2 Le fonds de roulement

La hausse ahurissante des taux d'intérêt en 1981 et 1982, combinée à une chute importante de la demande a eu un effet désastreux sur le fonds de roulement d'un très grand nombre de manufacturiers de meubles. Certains ont été plus affectés que d'autres et ils ont dû fermer leurs portes. Plusieurs ont éprouvé des difficultés à assurer leur survie. Même si la situation est plus encourageante depuis la reprise amorcée en janvier 1983, la structure financière d'un grand nombre d'entreprises demeure précaire. L'évaluation des ratios du passif à l'avoir des actionnaires, telle qu'indiquée au tableau 10, démontre la situation très fragile de l'industrie, laquelle avec un ratio de 2,31 en 1979, se classe désavantageusement parmi d'autres secteurs industriels comparables. La moyenne de tout le secteur manufacturier canadien se situe à 1,25.

TABLEAU 10

Évaluation comparative du ratio du passif
à l'avoir des actionnaires
Industrie canadienne
1979
(000 000 $)

Secteur	Passif	Avoir total	Ratio
Industrie du meuble	874,5	378,4	2,31
Produits du cuir	412,6	206,0	2,00
Industrie du textile	3 232,2	2 153,7	1,50
Aliments et boissons	7 137,2	5 199,5	1,37
Chimiques et produits connexes	5 068,8	3 835,4	1,32
Appareils électriques	3 265,4	2 842,5	1,15
Total, fabrication	69 679,5	55 791,5	1,25

Source: Statistique Canada, catalogue 61-207.

2.4.3 Les systèmes de contrôle

Le manufacturier québécois de meubles de maison n'a pas, en général, développé les habiletés conduisant à une planification financière rigoureuse. Dans une étude récente[1], le Groupe d'études en innovation technologique L.V. Ltée a noté que

1 Groupe d'études en innovation technologique L.V. Ltée, "Rapport sur l'industrie du meuble et des articles d'ameublement au Québec, Sous-secteur: meubles de maison, en bois", Laval, 1979, p.8.

seulement le tiers des entreprises de ce secteur était doté d'un système de temps standard des opérations de fabrication.

Malgré des progrès très nets réalisés au cours des dernières années dans ce domaine, une proportion surprenante de manufacturiers ne possèdent toujours pas de système de prix de revient. De ce nombre, il ne faut pas oublier que seulement 22% peuvent compter sur un système de prix de revient à la pièce par rapport à 54% dont le prix de revient est évalué par lots. Dans le cas des fabricants non dotés d'un système de prix de revient, on fixe le prix de vente habituellement sur le prix d'un concurrent obtenu par l'intermédiaire du détaillant, mais sans avoir, au préalable, développé une idée précise des composantes des coûts impliqués.

Ce manque de rigueur dans la planification financière se retrouve également dans le contrôle systématique des coûts. Dans l'étude mentionnée plus haut, peu de fabricants ont déclaré posséder un tel programme. Depuis le début de la crise économique, il n'est pas rare d'entendre des manufacturiers affirmer que c'est la première fois qu'ils songent à prendre les moyens qui s'imposent pour réduire leurs coûts.

2.4.4 La rentabilité

L'industrie du meuble de maison possède un des taux de rentabilité les plus bas de tout le secteur manufacturier. Les ratios établis par Dun & Bradstreet pour les principaux secteurs manufacturiers canadiens tendent à confirmer cette constatation[1].

Cette firme affirme que le coefficient du profit net après impôt sur les ventes s'élève à 0,8% par rapport à 3,5% en 1979 pour l'ensemble du secteur manufacturier canadien. Seulement quatre secteurs industriels sur vingt se classent après l'industrie du meuble. En 1980, ce coefficient passe à 2,66%, mais la moyenne industrielle grimpe à 4,31%.

---

1 Dun & Bradstreet Canada, "Principaux coefficients des entreprises", 1979, 1980.

Quant aux bénéfices nets globaux après impôt, ils ont progressé, selon le tableau 11, de 150% de 1975 à 1980, atteignant 79,9$ millions en 1980 pour l'ensemble de l'industrie canadienne. Il ne faudrait cependant pas donner une importance exagérée à ces chiffres. Bien que la croissance des bénéfices ait été rapide et soutenue de 1975 à 1980 (à l'exception de 1977), tout laisse croire que la crise économique a anéanti en 1982, une bonne partie des gains antérieurs. C'est ce qui explique qu'un manufacturier de meubles de maison peut être prospère pendant de nombreuses années et faire faillite peu de temps après, en raison du peu de marges bénéficiaires dont il peut profiter.

TABLEAU 11

Industrie canadienne du meuble et des articles d'ameublement
évolution des bénéfices
1975-1980
(000 000 $)

Année	Bénéfices nets avant impôt	Nombre d'entreprises	Bénéfices nets avant impôt/entreprise	Bénéfices nets après impôt	Bénéfices nets après impôt/entreprise
1975	54,2	1 959	27 667	31,9	16 283
1976	49,8	1 752	28 196	31,0	17 694
1977	37,8	1 678	22 288	22,9	13 647
1978	81,1	1 964	41 293	55,2	28 105
1979	115,8	2 190	52 876	81,3	37 123
1980	119,1	2 369	50 274	79,9	33 727

Source: Système d'extraction CANSIM.

2.5 LA STRATÉGIE DE MARKETING

Une des plus grandes lacunes de l'industrie québécoise du meuble de maison est sa faiblesse en marketing. Le principal reproche adressé aux manufacturiers de meubles de maison a trait à leur manque d'imagination dans la création de nouveaux produits. Il arrive encore trop souvent qu'au lieu de tenter de créer une gamme de produits originaux, le manufacturier soit porté à copier servilement les modèles des concurrents canadiens ou étrangers qui obtiennent du succès sur le marché. Il faut également déplorer le fait qu'il se réalise très peu d'études et d'analyses sur les changements récents dans le comportement des consommateurs qui pourraient amener des modifications de la conception et du design des meubles. On lira avec intérêt, en annexe II, le texte rédigé par l'Association des designers industriels du Canada (section Québec) à ce sujet.

Ce manque de dynamisme se réflète aussi dans la mise en marché des meubles. Trop de manufacturiers croient encore qu'il s'agit de fabriquer un meuble de qualité pour que le consommateur soit intéressé à l'acheter. La publicité et la promotion des ventes n'ont pas encore imprégné l'esprit de plusieurs. Et ceux qui en font s'empressent de geler littéralement toute dépense de cette nature pour ne pas compromettre la rentabilité de leur entreprise dès que le marché montre des signes de déclin.

Les représentants professionnels de meubles ont aussi une part de blâme à assumer. Ils ont rarement développé le souci d'être à l'écoute des besoins du consommateur, lesquels auraient pu être transmis aux manufacturiers. Il appert également que le fabricant ne fournit pas suffisamment d'efforts pour concevoir de bons matériaux publicitaires et promotionnels nécessaires au travail du représentant professionnel.

Bon nombre de détaillants manquent aussi d'imagination dans la mise en valeur et la présentation des meubles qu'ils vendent. Si la chaîne Ikea a réussi à provoquer un tel engouement auprès du consommateur, c'est peut-être le signe que la marchand traditionnel de meubles n'a pas toujours fait ce qu'il faut pour saisir les changements dans le comportement des consommateurs.

2.6 LE TRANSPORT

Au cours d'une enquête auprès des membres de l'Association des fabricants de meubles du Québec (AFMQ), plusieurs ont indiqué les coûts de transport comme obstacle majeur à l'expansion de leur réseau de vente vers l'Ontario et l'ouest du pays.

Les réglementations gouvernementales du transport par camion, une structure de taux variable pour le transport ferroviaire selon les régions, l'avènement de la taxe sur l'essence au Québec ainsi que des coûts de transport ferroviaire plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, ont pour effet, selon les membres de l'AFMQ, d'augmenter le coût du transport des meubles expédiés hors du Québec et de favoriser l'importation vers le Québec. En 1978, les fabricants, de manière à réduire les coûts de transport, ont formé Consolidex, un regroupement d'expéditeurs à but non lucratif, qui leur permet de bénéficier d'économies en raison du volume en effectuant des livraisons conjointes à travers le Canada.

2.7 LA RÉGLEMENTATION

Lors de son allocution du 24 mars 1983, à l'occasion de la première table de concertation sur l'industrie du meuble, monsieur Benoît Mailloux, président de l'AFMQ, s'élevait contre une série de mesures et de règlements qui, selon lui, causent un préjudice à l'industrie. Les principaux points soulevés à cette occasion étaient les suivants: la fiscalité désavantageuse des PME québécoises par rapport à celles de l'Ontario; certaines clauses des conventions collectives qui freinent la production; les lois québécoises sur les conditions et relations de travail: la loi des normes du travail, la loi sur la santé et la sécurité au travail, les amendements prévus au Code du travail et la loi antiscab; la loi sur les personnes handicapées; la contribution de l'employeur à la Commission des normes et à la Commission sur la santé et la sécurité au travail et le taux individuel d'imposition plus élevé pour les plus hauts salariés au Québec qu'en Ontario.

2.8 LE MORCELLEMENT DE L'INDUSTRIE

L'industrie du meuble du Québec comprenait près de 550 fabricants en 1982 et seuls quelques-uns d'entre eux se sont regroupés. Chacun possède son département de débitage, de machinage, de sablage, d'assemblage, de couture, de rembourrage et de finition. Même en période de pointe, certaines pièces majeures de machinerie n'opèrent qu'à un faible pourcentage du temps et ceci pour une seule équipe de travail. De plus, les mêmes styles de meuble sont souvent fabriqués dans la même région, voire la même ville. Cette situation a pour effet de diminuer la quantité par lancement de production[1] et d'éliminer les économies d'échelle possibles tout en créant une très grande compétition au niveau du marché.

2.9 L'APPROVISIONNEMENT EN BOIS

Les manufacturiers de meubles du Québec doivent importer une bonne part des différentes essences de bois nécessaires à la fabrication de meubles. Le bois franc à grain ouvert comme le chêne, le frêne, l'orme, ainsi que les bois durs tels le cerisier, le hêtre et le frêne, utilisés dans la finition de meuble, sont de moins en moins disponibles au Québec et, règle générale, leur qualité diminue. Il serait physiquement possible de recréer ces forêts au Québec, mais ce serait là une entreprise à long terme, la période de maturation dépassant un siècle. Si les exploitants n'avaient pas procédé à de malheureuses coupes à blanc et que le Québec s'était doté d'une politique de reboisement, qui n'existe toujours pas, sauf pour le tremble, nous n'en serions pas là.

Notons que l'érable, le bouleau qui sert surtout dans le contreplaqué, et le merisier proviennent encore aujourd'hui du Québec. L'annexe III portant sur l'approvisionnement en matières premières donne plus de renseignements sur les importations et les exportations canadiennes en bois durs.

---

1 Les anglophones utilisent le mot "cutting".

CHAPITRE 3- LA SITUATION DE L'INDUSTRIE DU MEUBLE DE BUREAU AU QUÉBEC

L'industrie québécoise du meuble de bureau est en train de perdre l'avance qu'elle détenait sur son principal concurrent, l'industrie ontarienne.

3.1 L'APPLICATION DE LA POLITIQUE D'ACHAT DE MEUBLES DE BUREAU PAR LES ORGANISMES GOUVERNEMENTAUX ET PARAGOUVERNEMENTAUX

La plupart des pays industrialisés ont pris l'habitude, dans leurs achats de meubles de bureau, de faire appel aux produits conçus par leurs propres manufacturiers, offrant ainsi un encouragement à la recherche et au développement de produits d'origine. Le Québec a adopté une méthode tout à fait différente. Le ministère des Travaux publics et de l'Approvisionnement et les acheteurs de certaines sociétés d'État ont pris l'habitude de faire développer, par leurs propres employés, des designs qui se veulent standard pour répondre à leurs besoins spécifiques, comme si aucun des produits développés par nos manufacturiers n'était adéquat. Par la suite, tous les manufacturiers sont invités à soumissionner à partir de modèles préétablis. Un tel processus ne favorise pas les manufacturiers québécois de meubles de bureau, puisqu'il ne leur permet pas d'abaisser leur prix de revient en recevant des commandes en quantités suffisantes. Le fait de devoir supporter à la fois l'inventaire de leurs produits existants et des produits conçus par le gouvernement les empêche de bénéficier des économies d'échelle, facteur essentiel à la poursuite de leurs efforts à l'exportation.

En outre, il ne semble pas logique que le gouvernement du Québec, d'une part, accorde des subventions pour développer de nouveaux designs par le programme Innovation-meuble et que, d'autre part, il ait une politique d'achat favorisant le développement de produits concurrents.

3.2 LE TRANSPORT

La concurrence des entreprises québécoises de meubles de bureau origine surtout d'entreprises multinationales américaines qui peuvent se permettre de posséder des

entrepôts dans la plupart des grandes villes du monde d'où elles peuvent acheminer leurs produits sur des distances relativement courtes. Les manufacturiers québécois, étant donné qu'ils n'ont pas les moyens financiers de se doter d'un tel réseau d'entrepôts, voient leur compétitivité menacée en ce sens qu'ils doivent, pour compléter un contrat important ou pour remplacer des meubles endommagés, faire transporter leurs meubles sur des distances beaucoup plus considérables. Pour ce faire, ils sont obligés d'assumer des coûts de transport plus élevés. Ce coût par petites quantités peut atteindre jusqu'à 100% du prix de vente, dans certains cas.

3.3 LES COÛTS POUR DEMEURER DANS LA COURSE

Au lieu de faire appel aux distributeurs, les grands manufacturiers américains concentrent leurs efforts vers la promotion directe auprès des utilisateurs. Étant donné que le meuble de bureau devient de plus en plus sophistiqué, le manufacturier doit se doter de catalogues publicitaires et d'une promotion capables d'atteindre les deux principales catégories de clientèle soit les spécialistes (architectes, designers, etc.) et les acheteurs des grandes entreprises tant publiques que privées.

Les coûts de ces instruments de promotion sont effarants. On estime généralement que les grands manufacturiers ne consacrent pas moins de 3% de leurs ventes à la publicité et 7% à la promotion des ventes. Quand on pense à ce que cela représente pour de grandes entreprises comme Steelcase (1 milliard $ de ventes), il est presque impossible pour un manufacturier de petite ou moyenne envergure de concurrencer ces géants sur leur propre terrain.

CHAPITRE 4- LA COMMERCIALISATION

Le but de ce chapitre est de donner un bref aperçu des réseaux de distribution dans l'industrie du meuble et de l'évolution des goûts et des besoins des consommateurs.

4.1 LA COMMERCIALISATION DU MEUBLE DE MAISON

4.1.1 Les caractéristiques du marché du meuble de maison au Québec

Pour donner une idée de l'importance du marché du meuble au Québec, il suffit d'en comparer l'ampleur avec l'ensemble des ventes au détail. Le tableau 12 retrace cette évolution depuis 1978.

TABLEAU 12

Industrie québécoise du meuble de maison
Part de marché détenue par les magasins de meubles et d'appareils ménagers
1978-1981

Année	Total des ventes au détail	Ventes au détail de meubles et appareils ménagers	Part du marché détenue par les magasins de meubles et appareils ménagers
	Milliards $	Millions $	en %
1978	17,2	586,3	3,5
1979	19,6	633,9	3,4
1980	-	621,9	3,2
1981	22,6	626,6	2,8

Source: Statistique Canada, catalogue 63-005.

De 3,5% en 1978, les magasins de meubles et d'appareils ménagers ont vu leur part de marché, dans l'ensemble des ventes au détail, décroître à 2,8% seulement en 1981. À la lumière de ces chiffres, on constate, au Québec, un net ralentissement de la croissance des ventes au détail de meubles et d'appareils ménagers. La hausse des taux d'intérêt ainsi que de multiples facteurs structurels (i.e. l'urbanisation, le vieillissement de la population, la taille des familles, le niveau de scolarité, la dimension des logements, etc.) expliquent cette évolution.

4.1.2 Le réseau de distribution

Le réseau de distribution de l'industrie du meuble de maison comprend: les magasins de meubles indépendants; les groupements d'achat comme Cantrex, Bonne Valeur, Gest Accord et PAS; les magasins à chaînes dont les deux plus importants sont Légaré Woodhouse avec 82 magasins et Gagnon et Frères avec 21 magasins; les magasins à succursales multiples, certaines quincailleries et les magasins d'appareils ménagers.

Bien que nous ne possédions pas de statistiques complètes sur l'évolution de l'importance de chacun de ces intermédiaires, il semble tout de même se dégager une tendance au cours des cinq dernières années. Les magasins à chaînes et les magasins à rayons n'ont pas augmenté leur part de marché de façon significative. Par contre, on constate une popularité grandissante du regroupement des magasins indépendants sous des bannières communes et dans des associations dont l'objectif est l'augmentation du pouvoir d'achat et la mise en commun de services. La conséquence qui s'en dégage c'est que les indépendants, qu'ils soient regroupés ou non, maintiennent leur position privilégiée vis-à-vis les magasins à chaînes et les magasins à rayons.

Le tableau 13 démontre clairement que la place occupée par les indépendants est prépondérante au Québec plus qu'en Ontario et que dans le reste du Canada. Il importe de souligner que les magasins à succursales intègrent à la fois les magasins à rayons et les magasins à chaînes.

TABLEAU 13

Industrie du meuble de maison
Part de marché des magasins à succrusales et des magasins indépendants
Québec, Ontario, Canada
1975-1981

Région	Type de magasins	1978 %	1979 %	1980 %	1981 %
Québec	À succursales	9,9	9,9	10,1	9,7
	Indépendants	90,1	90,1	89,9	90,3
Ontario	À succursales	22,0	22,9	27,1	28,9
	Indépendants	78,0	77,1	72,9	71,1
Canada	À succursales	15,2	15,3	18,8	19,3
	Indépendants	84,8	84,7	81,2	80,7

Source: Statistique Canada, catalogue 63-005.

4.1.3 Les changements dans le comportement des consommateurs

La mode

La remise en question des valeurs de notre société traditionnelle trouve aussi des échos dans la perception même que le consommateur entretient au sujet du meuble. Plusieurs indices témoignent de cette mutation. On peut souligner l'avènement de grands designers et décorateurs européens comme Pierre Cardin dans l'industrie du meuble. Cette influence de la mode prend aussi sa source dans une recherche de changement qu'on expérimente dans beaucoup d'autres domaines. Une enquête réalisée par la revue "Furniture and Furnishings" en 1978 auprès de plus de deux cents

administrateurs de magasins à rayons, de chaînes de détaillants nationaux et de magasins spécialisés a confirmé les liens très étroits qui unissent la mode et le comportement du consommateur d'aujourd'hui:

> "59% des consommateurs indiquent leur préférence pour le meuble contemporain: les styles de vie adaptés aux conditions du moment sont développés et les consommateurs commencent à répondre plus adéquatement aux transformations de la mode, cela a pour conséquence de diviser le marché du meuble de maison en plusieurs segments selon les différents styles de vie[1]".

Il faut aussi souligner l'apport grandissant des décorateurs-ensembliers dans l'industrie du meuble.

La taille des familles et la dimension des logements

La hausse des coûts de construction née de l'inflation galopante, ainsi que la diminution de l'espace disponible pour la construction de maisons unifamiliales, ont eu comme conséquence de faire diminuer la dimension des logements et des maisons unifamiliales.

En outre, le rétrécissement de la taille des familles aura pour effet d'inciter les futurs ménages à demeurer plus longtemps en appartement. Ce phénomène a contribué à créer une demande pour des meubles aux dimensions réduites en vue de maximiser l'espace disponible. C'est dans cette optique qu'ont été conçus les meubles modulaires, car ils permettent non seulement une adaptation à la mesure des dimensions des pièces d'un logement ou d'une maison, mais surtout les réaménagements nécessaires ou désirés.

---

1 "It's showtime", in Furniture and Furnishing, June, 1977, page 254.

Le consommateur en mouvement perpétuel

Depuis les dix dernières années surtout, on décèle une tendance grandissante chez le consommateur à devenir de plus en plus mobile. On retrouve d'abord cette propension au niveau du travail. Cette situation sera amplifiée par plusieurs éléments: la disparition graduelle de la sécurité d'emploi, l'accroissement du chômage, surtout depuis la fin de l'année 1981, et la tendance des jeunes à quitter le domicile familial pour s'installer en ménage. De plus, la structure familiale elle-même connaît des changements profonds: le nombre grandissant de divorces et de familles monoparentales, la cohabitation sans cesse croissante de personnes non mariées sont autant de facteurs qui influencent à la fois le commerce et la conception du meuble.

Pour répondre à ces nouveaux besoins, on a dû créer des meubles plus flexibles, pouvant remplir de multiples fonctions et s'adapter à des environnements différents par rapport aux meubles traditionnels dont la vocation est plus clairement définie. Aussi, des meubles plus légers ont fait leur apparition. Ils sont plus faciles à transporter et à entreposer et se prêtent facilement aux réagencements nés de l'évolution des besoins du consommateur. Enfin, le style même de ces meubles est plutôt soumis aux exigences de la mode qu'à celles de la durabilité.

Le nouveau mode de vie du consommateur a aussi entraîné une vogue grandissante pour les meubles démontables. L'entreposage par le manufacturier et le détaillant est rendu plus facile et moins coûteux. Si en plus, ces meubles sont modulaires, ils ont l'avantage de pouvoir répondre, de façon passablement adéquate, aux exigences d'une plus grande flexibilité. Le dernier jalon dans le développement du meuble de type démontable est le meuble en "kit".

Le ralentissement de la croissance de la population

Le taux de croissance de la population du Québec est un des plus faibles au Canada. De 1976 à 1980, l'augmentation n'a été que de 1% et les prévisions pour les années 1980 se situent en-deçà de 1%. La situation au niveau canadien n'est pas beaucoup plus

favorable. En outre, selon l'étude de Woods Gordon[1] sur "La clientèle de demain au Canada, 1982", l'immigration ne pourra plus compenser pour le faible taux de natalité, à cause des restrictions gouvernementales plus sévères et de la crise économique.

Ce ralentissement actuel et futur se traduira par une croissance plus modeste du marché du meuble au Canada. Ceci obligera les manufacturiers à adopter une stratégie plus dynamique et plus ferme de conquête des marchés de l'exportation.

L'urbanisation

L'étude de Woods Gordon affirme que: "75% des Canadiens habitent la ville et plus de 50% de la population habite des centres urbains de plus de 100 000 habitants. Près de 30% des Canadiens vivent dans les trois grandes villes de Toronto, Montréal et Vancouver".

Le marché du meuble de maison au Québec est affecté par cette urbanisation: 70% du marché du meuble en 1981 se trouve dans la région du Montréal métropolitain et dans la région de Québec. L'effet de ce phénomène pourrait être une plus forte concentration des efforts de publicité et de promotion à partir des grandes régions métropolitaines du Canada. Cela signifie aussi qu'une portion plus grande du marché américain peut être rendue accessible plus facilement aux fabricants canadiens.

Le vieillissement de la population

Dans les années quatre-vingt, le groupe de personnes âgées de 20 à 39 ans ira en s'accentuant. C'est à cette fraction de la population que sont associées les plus grandes dépenses de logement et d'articles ménagers. Aussi, est-ce au sein de cette catégorie que se recrutent le plus grand nombre de gens susceptibles de fonder un foyer. Cependant, on prévoit que le nombre de personnes de plus de 65 ans atteindra 11% en 1990 et qu'il devrait prendre une importance grandissante d'ici la fin du siècle.

Les manufacturiers de meubles devront donc adapter leurs produits aux besoins d'une population vieillissante.

---

1 Woods Gordon, "La clientèle de demain au Canada, 1982", Montréal, 1982, page 5.

La hausse du niveau de scolarité et le développement des moyens de communication

Le consommateur, aussi bien au Québec qu'au Canada, est de plus en plus scolarisé, de mieux en mieux renseigné. Inévitablement, la relation prix/qualité acquiert donc une importance primordiale. Le consommateur sera plus sensible à la qualité du produit, à l'exclusivité de son design, au service après vente du fabricant et du détaillant.

Il sera donc essentiel que les fabricants surveillent de plus près toutes ces tendances et se consacrent à des études de marché en profondeur sur les différents segments auxquels ils désirent s'adresser.

Les préférences des consommateures vis-à-vis des styles et des critères d'achat

Trois sondages ont été effectués en 1982 auprès des visiteurs des salons du meuble de Montréal, de Toronto et de Calgary. Ces trois enquêtes ont confirmé la prépondérance du style moderne et contemporain par rapport au style traditionnel et rustique. En outre, les critères d'achat qui ont prévalu auprès du consommateur sont, dans l'ordre: le confort, la durabilité, l'originalité du design et le prix.

L'effet global sur la demande de 1980 à 1990

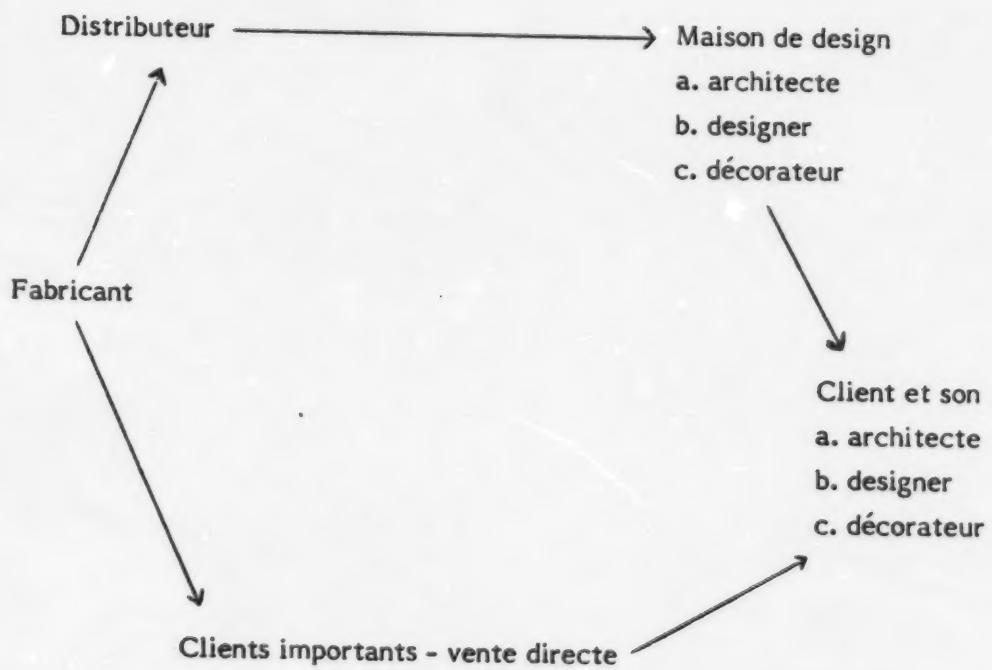
La combinaison de tous les factuers énumérés ci-haut, selon le "Survey of Markets 1981" de Statistique Canada, prévoit une augmentation moyenne de 3% dans les ventes de meubles et d'appareils ménagers au Canada au cours de la prochaine décennie.

4.2 LA COMMERCIALISATION DU MEUBLE DE BUREAU

4.2.1 Les réseaux de distribution

Les principaux modes de distribution du meuble de bureau peuvent être représentés de la façon suivante:

TABLEAU 14
Ameublement de bureau à aire ouverte
Réseaux de distribution



Source: "Industrie de l'ameublement de bureau au Canada: Analyse de la situation actuelle et perspectives des cinq prochaines années", Ernst & Ernst, page 81.

Le premier mode de distribution et de vente se fait par l'intermédiaire de distributeurs indépendants. On concède 80% de toutes les ventes de meubles de bureau autonomes aux distributeurs. Leur marché cible comprend surtout les bureaux d'usine et les bureaux des petites entreprises. À mesure que le marché devient plus spécialisé, de plus en plus de distributeurs ont des designers à leur emploi.

Certaines ventes sont effectuées directement du fabricant à l'utilisateur final. Ce système vaut surtout pour les gros clients comme les entreprises d'envergure nationale ou les organismes publics et parapublics. Le fabricant dispose alors d'une force de vente maison et le client peut compter sur les services d'un ou plusieurs spécialistes (architecte, designer, décorateur-ensemblier) qui jouent alors le rôle de consultant auprès de l'acheteur. L'évolution vers cette forme de distribution est très rapide, de sorte qu'elle serait en train de s'étendre aussi à tous les autres segments du marché, suivant en cela l'exemple de Xérox et de IBM.

Il existe une troisième méthode de distribution auprès des grandes entreprises qui ne disposent pas de leur propre service d'architecture ou de design. Elles peuvent se prévaloir des services d'experts de l'extérieur, pour la durée d'un contrat seulement.

4.2.2 L'évolution des goûts des utilisateurs

L'étude la plus approfondie sur les facteurs d'influence de la demande des meubles de bureau a été réalisée par Ernst & Ernst auprès d'utilisateurs de meubles de bureau au Québec, en Ontario, en Alberta et aux États-Unis.

Le critère primoridal d'achat de meubles de bureau est avant tout la qualité du produit, puisque le marché de l'ameublement de bureau devient de plus en plus l'affaire de spécialistes.

La deuxième variable est le prix, suivi ensuite du design. Le mot "design", dans l'industrie de l'ameublement de bureau, a peu de lien avec les habituelles exigences de la mode. La meilleure façon de s'en constituer une idée valable consiste à le

considérer comme véritablement intégré à l'entreprise et non comme un concept plus ou moins nébuleux demeurant à l'écart des décisions majeures de l'entreprise vis-à-vis son produit. Selon Jean Boyer, "le design industriel a pour objet la création de produits à réaliser industriellement, en répondant simultanément aux exigences de la technique, de l'économie, de la fonction et de l'esthétique[1]".

1 "Qu'est-ce que le design industriel ?", Jean Boyer, Design Industriel, Montréal, mai 1963, page 18.

CHAPITRE 5- LE MEUBLE QUÉBÉCOIS DANS UN ENVIRONNEMENT CANADIEN ET INTERNATIONAL

Le meuble n'échappe pas à ce qu'on pourrait appeler la constante principale des échanges internationaux du Québec et du Canada: l'importance des États-Unis. Quelque 65% des importations canadiennes de meubles en proviennent et 85% de nos exportations y sont destinées. La seconde caractéristique de ce commerce qui retient l'attention, c'est qu'on importe surtout du meuble de maison (73% des importations totales en 1981) et dans une moindre mesure, que nous exportons surtout du meuble de bureau, soit un peu plus de la moitié de nos exportations pour la même année. Enfin, la croissance annuelle moyenne en valeur des exportations est près de deux fois supérieure à celle des importations, avec le résultat que le déficit commercial chronique qui caractérisait la balance entre les exportations et les importations s'est finalement renversé en 1982, où le Canada a exporté pour une valeur de plus de 300 $ millions, alors qu'il n'importait que pour un peu moins de 250 $ millions. L'avenir dira s'il s'agit là d'une exception temporaire à la règle, expliquée par une chute précipitée de la consommation intérieure et l'avantage comparatif considérable conféré par la faiblesse du dollar canadien, ou s'il s'agit plutôt d'un changement permanent dans la nature même de notre commerce international du meuble.

5.1 LES IMPORTATIONS DE MEUBLES

5.1.1 La protection du marché domestique

Au moment de la préparation du Tokyo Round et pendant son déroulement, l'industrie canadienne du meuble avait demandé au gouvernement fédéral d'être exemptée des négociations visant à la réduction générale des tarifs douaniers. Alléguant un taux d'utilisation bas par rapport à d'autres industries mieux protégées, l'industrie du meuble estimait que la part de la croissance réelle du marché canadien prise par les importations constituait alors "le problème numéro 1 de l'industrie[1]". La protection tarifaire dont jouissait l'industrie à cette époque était de 20% pour le meuble de

---

1 "Rapport du groupe d'étude sur l'industrie canadienne du meuble", ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, 1978, p. 6.

maison. Cette protection, qui avait été diminuée à 15% suite aux accords du Kennedy Round, avait été rétablie dans le budget de 1974. La pénétration du marché du meuble par les importations a augmenté de 10,7% en 1975 à 13,8% en 1978, fluctuant ensuite autour de 12% pour les trois années suivantes et baissant à 11,5% en 1982 (tableau 15).

Malgré ses représentations, l'industrie du meuble n'a pas été complètement exemptée des réductions tarifaires du Tokyo Round, conclu en 1979. Les tarifs douaniers canadiens qui s'appliquent aux importations en provenance des États-Unis et des autres pays industrialisés passeront de 17,5% et 15,0% en 1983 pour les meubles en bois et les meubles en métal respectivement, à 15,0% et 12,5% en 1987, à la fin de la période de réduction tarifaire (tableau 16). Ces réductions, bien que non négligeables en soi, sont un peu éclipsées par les fluctuations des taux de change. La protection réelle de l'industrie du meuble a été mesurée pour les années 1977 et 1981 à partir des droits perçus à l'entrée au pays. On constate que le niveau de protection a diminué de 18,1% qu'il était en 1977 à 16,7% en 1981 (tableau 16).

Il faut noter également que quelques-uns des pays en voie de développement qui exportent vers notre marché en quantité croissante, bien qu'encore marginale par rapport aux exportations en provenance des États-Unis, bénéficient de tarifs douaniers plus bas, en vertu de l'application du tarif préférentiel généralisé. Ce tarif de 11,5% et 10,0% pour les meubles en bois et les meubles en métal diminuera très légèrement l'an prochain pour se fixer à 11,0% et 9,5%.

Enfin, au chapitre des mesures de protection non tarifaires disponibles telles la loi anti-dumping, l'imposition de droits compensateurs, la conformité des marchandises importées avec les normes de sécurité, d'étiquetage, etc., il semble que l'industrie n'y ait peu ou pas recours.

TABLEAU 15

Rendement extérieur de l'industrie du meuble au Canada, 1975-1982

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Total des livraisons (M$)	1 312,4	1 416,9	1 456,4	1 643,1	1 984,7	2 231,2	2 590,0	2 230,0
Exportations (M$)	55,5	65,2	85,5	118,5	178,0	220,1	278,9	305,9
Livraisons au Canada (M$)	1 256,9	1 351,7	1 370,9	1 524,6	1 806,7	2 011,1	2 311,1	1 924,1
Importations (M$)	149,9	187,4	214,2	243,2	270,4	272,3	344,8	249,2
Consommation apparente (M$)	1 406,8	1 539,1	1 585,1	1 767,8	2 077,1	2 283,4	2 655,9	2 173,3
Importations exprimées en fonction de la consommation apparente (%)	10,7	12,2	13,5	13,8	13,0	11,9	13,0	11,5
Exportations exprimées en fonction des livraisons totales (%)	4,2	4,6	5,9	7,2	9,0	9,9	10,8	13,7

Source: Statistique Canada, catalogues 31-203, 65-202, 65-203, 65-004, 65-007.

TABLEAU 16

Protection du marché canadien du meuble, 1977-1981

	1977				1981			
	Importations totales (M$)	Importations imposables (M$)	Droits perçus (M$)	Tarif douanier moyen (%)	Importations totales (M$)	Importations imposables (M$)	Droits perçus (M$)	Tarif douanier moyen (%)
Meubles de maison	156,7	151,1	29,0	18,5	252,4	240,8	43,1	17,1
Meubles de bureau	12,6	12,3	2,2	17,6	30,3	29,9	5,0	16,6
Autres	45,0	43,1	7,6	16,8	62,1	58,9	9,6	15,4
Total	214,2	206,6	38,8	18,1	344,8	329,6	57,7	16,7

Source: Statistique Canada, "Commerce de marchandise 1975-1977", 1981, catalogue 65-203.

TABLEAU 17

Tarif douanier canadien sur les meubles et articles d'ameublement
1983-1987

		1983 %		1984 %		1985 %		1986 %		1987 %	
Numéro	Description	NPF*	TPG**	NPF	TPG	NPF	TPG	NPF	TPG	NPF	TPG
51901-01	Meubles de maison, de bureau, de cabinet ou de magasin et leurs composantes, en bois, en fer ou en toute autre matière. Exclus: les articles de fer forgé, moulés et emboutés en métal, non ouvrés	17,5	11,5	16,9	11,0	16,3	11,0	15,6	11,0	15,0	11,00
51902-1	Meubles de maison, de bureau, de cabinet ou de magasin et leurs composantes, en métal	15,0	10,0	14,4	9,5	13,8	9,5	13,1	9,5	12,5	9,5
51903-1	Meubles métalliques conçus pour le milieu hospitalier	13,8	9,0	12,8	8,5	11,9	8,5	10,9	8,5	10,0	8,5

*NPF: Le tarif de la nation la plus favorisée s'applique normalement aux exportations qui proviennent des pays exportateurs qui sont parties contractantes du GATT.

**TPG: Le tarif préférentiel généralisé s'applique aux exportations qui proviennent des pays en voie de développement.

Source: Revenu Canada.

5.1.2 L'évolution des importations

Les importations canadiennes totales de meubles sont passées de 150 $ millions en 1975 à 335 $ millions en 1981 (tableau 17), pour une croissance annuelle moyenne en valeur courante de 14,9%. En 1982, les importations ont connu une chute spectaculaire de plus de 27% par rapport à l'année précédente, pour se fixer à 249 $ millions. La part des importations canadiennes dédouanées au Québec oscille pour la même période autour de 17%. Ceci semble sous-évaluer la consommation réelle de meubles importés au Québec (tableaux 18 et 19).

Les meubles de maison dominent les importations avec une part de 73% en 1981. Toutefois, la croissance annuelle moyenne de cette catégorie est inférieure de la moitié (12,6%), à la croissance des importations totales. Les meubles de bureau ont augmenté leur part du total de 5,8% en 1977 à 9,1% en 1981, passant de 12,6 $ millions à 30,3 $ millions, pour un taux de croissance annuel moyen de 24,5%.

TABLEAU 18

Valeur des importations canadiennes de meubles
par catégories majeures

1975-1982

	1975		1976			1977			1978			1979			1980			1981			1982		
	M$	%	M$	%	Δ%	M$	%	Δ%	M$	%	Δ%	M$	%	Δ%	M$	%	Δ%	M$	%	Δ%	M$	%	Δ%
Meubles de maison*	109,6	73,1	138,7	74,0	26,5	156,7	73,2	13,0	178,8	73,9	14,7	197,2	72,9	9,7	199,4	73,2	1,1	252,4	73,2	26,6	169,1	67,9	-33,0
Meubles de bureau**	12,0	8,0	11,8	6,3	-1,7	12,6	5,8	6,8	18,7	7,7	48,4	24,6	9,1	31,5	23,8	8,7	-3,3	30,3	8,8	27,3	24,4	9,8	-19,5
Autres***	28,3	18,9	36,9	19,7	30,4	45,0	21,0	21,9	44,7	18,4	-0,5	48,6	18,0	8,5	49,1	18,1	1,0	62,1	18,0	26,5	55,7	22,3	-10,3
TOTAL	149,9	100,0	187,4	100,0	25,0	214,2	100,0	14,3	243,2	100,0	13,5	270,4	100,0	11,2	272,3	100,0	26,6	344,8	100,0	26,6	249,2	100,0	-27,7

* Inclut les catégories 74012 à 74019 et 74032
** Inclut la catégorie 74029
*** Inclut les catégories 74035 à 74099

Sources: Statistique Canada -Importations, cat. 65-203;
-Importations par marchandises, cat. 65-007.

TABLEAU 19

Importations canadiennes de meubles et d'accessoires dédouanées au Québec par rapport à celles du Canada

1975-1982

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Québec (M$)	30,8	38,0	38,0	39,5	44,9	42,4	58,7	44,2
Canada (M$)	149,9	187,4	214,2	243,2	270,4	272,3	344,8	249,2
% Qué./Can.	20,6	20,3	17,8	16,3	16,6	15,6	17,0	17,7
Δ% Qué./Qué.	--	23,4	0,0	3,9	13,7	-5,6	38,4	-24,7
Δ% Can./Can.	--	25,0	14,3	13,5	11,2	0,7	26,6	-27,7

Sources: - Statistique Canada - Importations, cat. 65-203;
- Importations par marchandises, cat. 65-007;

- Bureau de la statistique du Québec
- Importations internationales du Québec, 1977-1978-1980;
- Commerce international du Québec, 1981;
- Micro-films annuels, 1982.

TABLEAU 20

Importations canadiennes de meubles et d'accessoires par origines principales

1975-1982

	1975		1976		1977		1978		1979		1980		1981		1982	
	M$	%	M$	%	M$	%	M$	%	M$	%	M$	%	M$	%	M$	%
Etats-Unis	104,5	69,7	129,9	69,3	149,9	70,0	164,2	67,5	178,6	66,1	177,8	65,3	221,1	64,1	148,9	59,7
Taïwan	2,4	1,6	5,1	2,7	4,8	2,2	7,6	3,1	12,4	4,6	13,5	5,0	20,9	6,1	17,2	6,9
Italie	3,8	2,5	5,7	3,0	8,9	4,2	11,0	4,5	12,4	4,6	11,1	4,1	15,9	4,6	14,0	5,6
Danemark	12,2	8,1	13,5	7,2	13,8	6,4	17,7	7,3	12,5	4,6	10,5	3,9	10,4	3,0	9,2	3,7
Suède	4,2	2,8	4,5	2,4	4,4	2,1	7,1	2,9	10,6	3,9	9,6	3,5	12,6	3,7	9,1	3,6
Hong Kong	1,2	0,8	2,5	1,3	3,7	1,7	3,7	1,5	4,7	1,7	6,5	2,4	8,0	2,3	6,4	2,6
Rép. fédérale d'Allemagne	2,4	1,6	3,1	1,7	4,7	2,2	4,8	2,0	4,3	1,6	3,9	1,4	5,3	1,5	5,8	2,3
Philippines	0,1	0,1	0,2	0,1	0,5	0,2	1,2	0,5	2,6	1,0	3,0	1,1	5,7	1,7	4,2	1,7
Singapour	0,1	0,1	0,3	0,1	0,9	0,4	2,2	0,9	4,4	1,6	6,0	2,2	6,5	1,9	3,4	1,4
Yougoslavie	2,6	1,7	3,7	2,0	3,7	1,7	3,3	1,4	2,9	1,1	3,7	1,4	4,5	1,3	3,1	1,2
Roumanie	1,6	1,1	2,1	1,1	2,2	1,0	1,8	0,7	3,2	2,0	4,4	1,5	5,4	1,6	3,0	1,2
France	1,1	0,7	0,9	0,4	1,3	0,6	2,0	0,8	1,9	0,7	2,3	0,8	3,3	1,0	2,8	1,1
Royaume-Uni	4,2	2,8	4,4	2,3	4,9	2,3	4,6	1,9	5,4	2,0	4,1	1,5	3,4	1,0	2,1	0,9
Espagne	0,9	0,6	1,0	0,5	1,0	0,5	1,4	0,6	1,8	0,7	1,6	0,6	1,6	0,5	1,5	0,6
Corée du Sud	—	—	0,3	0,1	0,4	0,2	0,7	0,3	0,6	0,2	0,5	0,2	1,3	0,4	0,8	0,3
Total	141,3	94,3	177,2	94,6	205,1	95,7	233,3	95,8	258,6	95,6	258,7	95,0	328,0	95,1	232,5	93,3
Total des exportations (toutes origines)	149,9	100,0	187,4	100,0	214,2	100,0	243,2	100,0	270,4	100,0	272,3	100,0	344,8	100,0	249,2	100,0

Sources: Statistique Canada, Importations cat. 65-203;
Importations par pays, cat. 65-006.

5.1.3 La nature des importations

Les meubles de maison en bois non rembourrés dominent les importations avec 86 $ millions en valeur en 1982, ou 34,6% du total des importations. Cette catégorie a fléchi considérablement depuis 1981 alors que la valeur importée était de 139 $ millions. Pour ce qui est des meubles de maison en métal, ils n'occupent qu'une petite niche de quelque 4% des importations. Cette part semble stable, ou en diminution légère à long terme. Les meubles de maison rembourrés occupent une part plus importante avec près de 24 $ millions du total en 1981.

5.1.4 La provenance des importations

Comme l'indique le tableau 20, les États-Unis dominent dans toutes les catégories d'importation de meubles, et leur part du marché d'importation canadien s'établissait à 60% en 1982. Cependant, il est intéressant de constater la poussée montante de tiers pays de l'Extrême-Orient qui pourrait changer la structure de nos importations si cette tendance se maintenait à long terme. Parmi les performances à signaler, mentionnons Taïwan qui, présente dans presque toutes les catégories de meubles et de gammes de prix, a réussi une percée remarquable avec 17,2 $ millions ou 6,9% de nos importations totales en 1982. Également, Hong Kong, Singapour et les Philippines, avec des ventes combinées sur le marché canadien qui approchent celles de Taïwan, sont aussi à surveiller.

Un deuxième groupe de pays, d'Europe de l'Est ceux-là, dont la Roumanie et la Yougoslavie, utilisent des avantages comparatifs similaires au premier groupe pour augmenter leurs ventes ici, mais à un degré moindre cependant, ayant capturé chacune 1,2% du marché des importations.

Les pays européens qui nous expédient traditionnellement des meubles de qualité au design soigné sont toujours présents sur notre marché. Ainsi l'Italie, la Suède et le Danemark ensemble comptent pour 13% de nos importations. Cependant, leurs efforts ont marqué le pas ces dernières années, et la concurrence des pays de l'Est et de l'Extrême-Orient n'est sans doute pas étrangère à ce phénomène.

5.2 LES EXPORTATIONS DE MEUBLES

5.2.1 L'évolution des exportations

Les exportations canadiennes de meubles ont connu ces dernières années une croissance exceptionnelle, passant de 55 $ millions en 1975 à près de 306 $ millions en 1982, pour une croissance annuelle moyenne pour ces sept années, de 27,6%. Des augmentations spectaculaires annuelles variant de 23% (1980/1979) à plus de 50% (1979/1978) ont été enregistrées. Soulignons cependant que cette croissance que nous allons maintenant examiner en détail, semble avoir atteint un plateau. Selon le tableau 21, l'augmentation de 1981 à 1982 ne fut, en effet, que de 9,7%.

La part chargée au Québec des exportations internationales de meubles et d'articles d'ameublement pendant cette période a varié autour de 27% atteignant son plus bas niveau en 1982 avec 24,3% (tableau 22).

La vigueur de la croissance qui vient d'être illustrée exige nécessairement des explications. Mentionnons que pour la période de 1977-1981, le taux de croissance annuel moyen des exportations canadiennes de produits finis non comestibles, a été de 12,5%, un rythme respectable mais loin des 34,4% des exportations de meubles pour la même période. Le premier élément d'explication qui vient à l'esprit pour justifier pareille croissance, c'est évidemment le taux de change du dollar canadien. Nos exportations étant concentrées, comme on le verra plus bas, à 85% sur le marché des États-Unis, il est tout à fait plausible de croire à cet avantage qui s'est manifesté justement en 1977, où le taux à la clôture des marchés était passé à 1,09 alors qu'il était à 1,00 un an auparavant. Pendant la période 1975-1982, nos exportations de meubles sont passées de 57 $ millions à 305 $ millions; le taux de change a varié de 1,0160 à 1,2288 à la clôture des marchés pour la même période. Les efforts consentis ces dernières années par les manufacturiers sur le plan du design des meubles de bureau, l'édification patiente de réseaux de distribution aux États-Unis et les efforts accrus de promotion de vente et de publicité sont, sans doute, les raisons les plus plausibles de ce succès à l'exportation.

TABLEAU 21

Valeur des exportations canadiennes de meubles par catégories majeures

1975-1982

	1975			1976			1977			1978			1979			1980			1981			1982		
	M$	%		M$	%		M$	%		M$	%		M$	%		M$	%		M$	%		M$	%	
Meubles de maison*	17,5	31,5		17,3	26,5	-1,1	18,1	21,1	4,6	22,1	18,7	22,1	35,3	19,9	59,7	46,9	21,3	32,9	60,1	21,5	28,1	55,7	21,5	9,3
Meubles de bureau**	14,2	25,6		21,4	32,8	50,7	33,5	39,1	56,5	51,0	43,1	52,2	87,9	49,4	72,5	118,9	54,0	35,3	147,3	52,8	23,9	166,3	54,6	12,9
Autres***	23,9	42,9		26,6	40,7	11,3	34,0	39,8	27,8	45,3	38,2	33,2	54,7	30,7	20,5	54,3	24,7	-0,7	71,5	25,7	31,0	73,9	24,1	3,4
TOTAL	55,5	100,0		65,2	100,0	17,5	85,5	100,0	31,1	118,5	100,0	38,6	178,0	100,0	50,2	220,1	100,0	23,7	278,9	100,0	26,9	305,9	100,0	9,7

* Inclut les catégories 74009 à 74019
** Inclut les catégories 74023 et 74029
*** Inclut les catégories 74039 et 74099

Sources: Statistique Canada -Exportations, cat. 65-202;
-Exportations par marchandises, cat. 65-004.

TABLEAU 22

Exportations canadiennes de meubles et d'articles d'ameublement
chargées au Québec par rapport à celles du Canada

1975-1982

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Québec (M$)	16,6	20,8	23,1	31,0	48,0	60,3	78,0	74,3
Canada (M$)	55,5	65,2	85,5	118,5	179,0	220,1	278,9	305,9
% Qué./Can.	30,0	31,9	27,0	26,2	30,0	27,4	28,0	24,3
% Qué./Qué.	--	25,3	11,1	34,2	54,8	25,6	29,4	-4,8
% Can./Can.	--	17,5	31,1	38,6	50,2	23,6	26,7	9,7

Sources: - Statistique Canada - Exportations, cat. 65-202;
- Exportations par marchandises, cat. 65-004;

- Bureau de la statistique du Québec
- Exportations internationales du Québec, 1977-1978-1979-1980;
- Commerce international du Québec, 1981;
- Micro-fiches annuelles, 1982.

5.2.2 La nature des exportations

C'est l'exportation des meubles de bureau qui occupe la part du lion dans nos exportations de meubles: 54,4% en 1982 alors qu'elle était de 25,6% en 1975. Cette expansion ne s'est pas faite seulement au détriment du meuble de maison, qui est passé de 31,5% à 21,5%, mais plutôt aux dépens des meubles spéciaux et appareils fixes qui malgré une hausse de 24 $ millions à 74 $ millions, n'ont pas su maintenir leur part du marché d'exportation, qui est passée de 43% à 24% pour la même période. Les meubles de bureau en métal battent la marche avec quelque 128 $ millions en 1982, soit 42% du total des exportations canadiennes de meubles.

Les exportations de meubles de maison suivent avec 38 millions $ [illegible]5% du total. Les meubles de bureau en bois, qui proviennent surtout du Québec alors que l'Ontario se spécialise dans le métal, sont à peine moins importants avec 37,7 millions $. La croissance des exportations de meubles a connu des sommets impressionnants comme celui de 1978 à 1979, où elles passent de 51 $ millions à 88 $ millions, pour un bond de 72%, alors qu'elles avaient crû de 52% l'année précédente: un taux de croissance annuel moyen de près de 45% pour la période 1977-1981 et de 27,6% pour la période 1975-1982.

5.2.3 La destination des exportations

La concentration sur un marché d'exportation, celui des États-Unis, est encore plus grande (plus de 85%) que notre dépendance de ce pays comme fournisseur. On constate cependant une tendance légère à la diversification, avec une diminution relative modeste mais constante. Des exportations de meubles de maison en bois non rembourrés vers la France (11,3% de cette catégorie en 1981) semblent des acquis qui peuvent durer. Des destinations plus exotiques comme l'Arabie Saoudite ou le Koweït sont probablement reliés à des contrats de construction "clé en main" et il serait étonnant que ces tendances se maintiennent. Le Royaume-Uni importe environ pour 7,5 $ millions de nos meubles surtout des meubles de bureau en métal et des meubles et appareils fixes, ce qui ne fait tout de même que 2,7% du total.

5.2.4 Le marché canadien du meuble québécois

L'examen poursuivi plus haut ne doit pas nous faire perdre de vue que le plus important marché extérieur pour le meuble québécois est situé au pays, dans le reste du Canada. Si l'on prend comme mesure les destinations des livraisons de propre fabrication des manufacturiers québécois de meubles (tableau 23), on voit que le marché canadien hors Québec reçoit 34,4% de nos expéditions, le Québec lui-même 45,1% et l'étranger 3,3% pour des valeurs respectives de 240 millions $, 316 millions $ et 23 millions $ en 1979. Ces proportions sont demeurées assez stables entre 1974 et 1979, mais on constate une diminution de l'importance relative de l'Ontario, notre principal marché extérieur, dont la part passe de 22,4% en 1974 à 17,8% en 1979. A ce sujet, il est instructif de comparer les destinations des livraisons des manufacturiers de l'Ontario et du Québec, les deux principales sources de meubles au pays (tableau 23 et 24).

Ainsi, le marché local immédiat est plus important dans le cas des manufacturiers ontariens qui effectuent 51,8% de leurs ventes en Ontario, alors que 45,1% des ventes des manufacturiers québécois sont effectuées au Québec. Autre fait à noter, le marché ontarien est relativement deux fois plus important pour les fabricants québécois (17,8%) que le marché québécois ne l'est pour les fabricants ontariens (9,9%), bien que les ventes en chiffres absolus soient mutuellement comparables (124M $ et 106M $). Malheureusement, ces chiffres sont affligés de deux tares importantes: ils ne sont disponibles que pour 1974 et 1979 et qui plus est, ils comportent une fraction non précisée importante (de 11,5% à 18,1%) qui risque de fausser une interprétation trop tranchée.

TABLEAU 29

Destinations des livraisons de produits de propre fabrication
Industrie du meuble et d'articles d'ameublement
Québec, 1974 et 1979

Destination	Meubles de maison				Meubles de bureau				Articles d'ameublement divers				Industrie du meuble et articles d'ameublement divers*			
	1974 M$	%	1979 M$	%	1974 M$	%	1979 M$	%	1974 M$	%	1979 M$	%	1974 M$	%	1979 M$	%
Québec	117,7	40,2	177,3	41,9	20,8	38,8	36,9	43,6	70,0	65,5	92,6	63,9	219,0	44,5	315,7	45,1
Maritimes	19,0	6,5	27,9	6,6	2,3	4,3	2,9	3,4	5,9	5,5	x		28,9	5,9	36,0	5,1
Ontario	75,7	25,8	86,1	20,3	13,5	25,2	x		x		x		110,3	22,4	124,5	17,8
Prairies et territoires	28,7	9,8	44,8	10,6	x		x		3,5	3,3	x		38,2	7,7	58,8	8,4
Colombie-Britannique	10,2	4,8	14,1	3,3	3,2	6,0	x		1,5	1,4	x		20,6	4,2	21,3	3,0
Etranger	x		9,6	2,3	5,4	10,1	x		1,6	1,5	x		16,8	3,4	23,0	3,3
Non précisée	27,0	9,2	63,7	15,0	x		x		7,4	6,9	18,0	12,4	56,6	11,5	120,6	17,2
TOTAL	293,0	100,0	423,5	100,0	53,6	100,0	84,7	100,0	106,9	100,0	144,8	100,0	493,2	100,0	699,9	100,0

* Les totaux de cette colonne comprennent également le rembourrage et la réparation de meubles: 16 M$ en 1974 et 21 M$ en 1979, ainsi que les lampes électriques et les abat-jour: 20 M$ en 1974 et 26 M$ en 1979.

Source: Statistique Canada "Destination des livraisons des manufacturiers", catalogues 31-522 (1974) et 31-530 (1979).

TABLEAU 24

Destinations des livraisons de produits de propre fabrication
Industrie du meuble et d'articles d'ameublement
Ontario, 1974 et 1979

Destination	Meubles de maison				Meubles de bureau				Articles d'ameublement divers				Industrie du meuble et articles d'ameublement divers*			
	1974 M$	%	1979 M$	%	1974 M$	%	1979 M$	%	1974 M$	%	1979 M$	%	1974 M$	%	1979 M$	%
Québec	33,0	9,7	60,1	11,9	12,9	12,5	17,1	8,8	x		x		61,5	9,2	106,2	9,9
Maritimes	16,4	4,8	24,6	4,6	3,9	3,8	4,1	2,1	x		x		26,5	4,0	39,5	3,7
Ontario	184,2	54,1	278,1	51,8	52,8	51,2	90,5	46,3	103,4	54,2	176,8	61,2	350,8	52,5	555,5	51,8
Prairies et territoires	34,3	10,1	67,2	12,5	10,5	10,2	22,1	11,3	x		26,9	9,3	54,4	8,1	118,7	11,1
Colombie-Britannique	15,6	4,5	35,5	6,6	7,6	7,4	8,0	4,1	4,6	2,4	9,6	3,3	28,4	4,2	55,3	5,2
Etranger	12,6	3,7	17,1	3,2	5,7	5,5	38,3	19,6	x		x		25,6	3,8	69,2	6,5
Non précisée	x		50,5	9,4	x		15,2	7,8	67,3	34,8	29,5	10,2	120,8	18,1	128,2	12,0
TOTAL	340,5	100,0	537,1	100,0	103,2	100,0	195,3	100,0	190,8	100,0	289,0	100,0	289,0	100,0	1072,6	100,0

* Les totaux de cette colonne comprennent le rembourrage et la réparation: 19 M$ en 1974 et 21 M$ en 1979, ainsi que les lampes et les abat-jour: 15 M$ en 1974 et 26 M$ en 1979.

Source: Statistique Canada, "Destination des livraisons des manufacturiers", catalogues 31522 (1974) et 31530 (1979).

5.2.5 Les obstacles à la pénétration des marchés extérieurs

Dans l'hypothèse, vraisemblable, que les États-Unis vont demeurer pour l'avenir prévisible la destination privilégiée de nos exportateurs de meubles, il faut souligner que l'accès à ce marché est relativement facile, sur le plan des barrières tarifaires. Pour l'année 1983, les tarifs s'appliquant aux meubles en bois et leurs composantes varient de 3,8% à 9,6% selon leur catégorie, et sont de 5,1% ou 7% pour les meubles en métal. En 1987, à la fin des réductions annuelles prévues par le Tokyo Round, les taux correspondants seront de 2,5% à 6,6% pour les meubles en bois, et de 4,0% et 4,2% pour les meubles en métal. Il est à remarquer qu'un bon nombre des tarifs s'appliquant aux meubles seront à ce moment sous la barre de 5%. Cela signale d'ordinaire que le gouvernement des États-Unis serait disposé à aller jusqu'à la franchise lors des prochaines négociations tarifaires (tableau 25).

Il ne semble pas y avoir de problème quant à l'existence d'obstacles non tarifaires pour le moment. Le développement de la bureautique et son intégration à l'ameublement de bureau risque cependant de provoquer l'apparition de normes ergonomiques qui pourraient agir comme frein aux exportations si elles étaient sensiblement différentes des deux côtés de la frontière.

Du côté européen (tableau 26), le tarif extérieur commun appliqué par les pays de la CEE est de 7,1% pour les meubles et leurs composantes, de 6,7% pour les chaises autres que les sièges d'avion, de 6,0% pour les chaises mécaniques du type utilisé par les dentistes et les coiffeurs. Signalons que les pays de la CEE perçoivent également une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) qui est différente pour chaque pays et dont le niveau s'échelonne de 10% pour le Luxembourg à 35% pour l'Irlande. Cependant, cette taxe est aussi perçue pour la production locale, de sorte qu'il ne s'agit pas, à proprement parler, d'un obstacle au commerce.

La hausse relative du dollar américain, et corollairement, du dollar canadien par rapport aux principales monnaies européennes ne permet pas aux manufacturiers québécois d'espérer pénétrer de façon substantielle ce grand marché, qui en 1980, importait pour plus de 3,7 milliards de dollars US, dont près des trois quarts provenaient des autres pays membres de la Communauté économique européenne.

TABLEAU 25

TARIF DOUANIER DE LA NATION LA PLUS FAVORISÉE
S'APPLIQUANT AUX EXPORTATIONS DE MEUBLES ET ARTICLES D'AMEUBLEMENT
VERS LES ÉTATS-UNIS
1983-1987

Numéro	Description	1983 %	1984 %	1985 %	1986 %	1987 %
727-02	Meubles d'hôpital pour médecins pour chirurgiens pour vétérinaires pour dentistes pour coiffeurs et chaises du même genre avec système d'élévation mécanique, avec mouvement rotatif ou inclinable et les composantes de ces meubles	4,7	4,5	4,3	4,1	3,9
727-04	Autres	6,9	6,5	6,1	5,7	5,3
727-06	Meubles pour véhicules moteurs	3,6	3,4	3,3	3,2	3,1
	Composantes de meubles pour véhicules moteurs					

TABLEAU 29 (suite)

Numéro	Description	1983 %	1984 %	1985 %	1986 %	1987 %
	Meubles et composantes de meubles en fibres végétales non filées:					
727.11	- de rotin	14,9				
727.12	- d'un autre matériau que le rotin	14,9				
	Meubles en bois					
727.19	a) courbé et composantes de meubles en bois courbé	9,6	8,8	8,1	7,3	6,6
	b) chaises pliantes	6,9	6,5	6,1	5,7	5,3
727.23	- chaises de directeur	6,9	6,5	6,1	5,7	5,3
727.25	- autres					
727.27	c) chaises en teck	6,0	5,3	4,7	4,0	3,4
727.29	d) autres chaises	6,9	6,5	6,1	5,7	5,3
727.35	e) autres que les chaises	3,8	3,4	3,1	2,8	2,5
	- divans-lits transformables					
	- divans-lits					
	- meubles de même type à double usage					
727.40	f) composantes de meubles en bois et sommiers-caisse	7,4	6,9	6,4	5,8	5,3
727.45	Meubles en fibres textiles (sauf en coton)	12,3	10,9	9,6	8,3	7,0
	- sommiers-caisse					

TABLEAU 25 (suite)

Numéro	Description	1983 %	1984 %	1985 %	1986 %	1987 %
727.47	Meubles en caoutchouc ou en plastique					
	a) plastique laminé ou renforcé	10,5	9,4	8,3	7,1	6,0
727.49	Meubles pour l'utilisation dans l'aviation civile	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	b) autres meubles en caoutchouc ou en plastique	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4
727.52	Meubles en cuivre	5,1	4,9	4,7	4,4	4,2
727.55	Meubles autres qu'en cuivre	7,0	6,3	5,5	4,7	4,0
	Matelas et meubles de même nature, couverts ou non, avec ou sans élément chauffant, avec sommier-caisse, rembourrés, en caoutchouc expansible, en mousse, en caoutchouc spongieux ou en plastique					
727.82	a) en coton	9,0	6,0	6,0	6,0	6,0
	b) en matériau autre que le coton	10,5	9,4	8,3	7,1	6,0

Source: United States Code, Congressional and Administrative News, 96th Congress, First Session 1979, Proclamation no. 4707, Dec. 11, 1979 44F.R. 72948, Proclamation to Carry Out the Geneva (1979) Protocol to the GATT and for Other Purposes.

TABLEAU 26

Tarif douanier s'appliquant aux exportations de meubles vers les pays de la CEE
1983-1987

Numéro	Description	1983	1987
94.01	Sièges, même transformables en lits (à l'exclusion de ceux du numéro 94.02), et leurs parties:		
	a) Sièges, autres que ceux recouverts de cuir (à l'exclusion de leurs parties, destinés à des aéronefs civils)	Exemption	Exemption
	b) Autres		
	I - spécialement conçus pour aérodynes	5,2 %	4,4 %
	II - non dénommés	6,7 %	5,6 %
94.02	Mobilier médico-chirurgical tels que: tables d'opération, tables d'examens et similaires, lits à mécanisme pour usage clinique, etc.; fauteuils de dentistes et similaires, avec dispositifs mécaniques d'orientation et d'élévation; parties de ces objets.	6,0 %	4,9 %
94.03	Autres meubles et leurs parties:		
	a) Meubles, à l'exclusion de leurs parties, destinés à des aéronefs civils	Exemption	Exemption
	b) Autres	7,1 %	5,6 %
94.04	Sommiers; articles de literie et similaires, comptant des ressorts ou bien rembourrés ou garnis intérieurement de toutes matières, tels que matelas, couvre-pieds et édredons, coussins, poufs, oreillers, etc., y compris ceux en caoutchouc ou en matière plastique artificielle, à l'état spongieux ou cellulaire, recouverts ou non:		
	a) Articles de literie et similaires, en matière plastique artificielle, à l'état spongieux ou cellulaire, recouverts ou non	8,8 %	6,5 %
	b) Autres	7,5 %	7,0 %

TABLEAU 26 (suite)

NOTES:

Ces tarifs ne s'appliqueront à la Grèce qu'à partir de 1985.

Les réductions tarifaires se font normalement par paliers égaux, mais la possibilité existe d'accélérer ou de ralentir le mouvement vers le taux de 1987.

Source: "Tarif extérieur commun de la Communauté économique européenne", Journal officiel des communautés européennes, document L-318.

5.2.6 Perspectives

La plupart des problèmes de l'industrie du meuble qui ont été recensés aux chapitre 2 et 3 sont des facteurs qui influencent directement notre capacité à l'exportation. La concurrence étant plus vive à l'extérieur de nos frontières qu'à l'intérieur, tout ce qui tend à rendre l'industrie moins compétitive ici tend à terme à nous barrer l'accès aux marchés étrangers et corollairement, à voir notre propre part du marché national s'amenuiser au profit des manufacturiers ontariens et des concurrents étrangers. Productivité, design, marketing et taille des entreprises sont les paramètres qu'il faut orienter pour surmonter les handicaps auxquels nous ne pouvons pas grand chose, tels le coût des matières premières importées, la taille réduite du marché québécois et canadien et les coûts de transport.

La protection tarifaire dont bénéficient les fabricants de meubles n'est pas de nature à favoriser la rationalisation des opérations et le regroupement des entreprises, et les réductions tarifaires présentement en cours ne sont pas suffisantes en elles-mêmes pour influencer véritablement la structure de l'industrie. En 1987, notre tarif douanier sera encore de deux à trois fois plus élevé que celui des États-Unis, ce qui permettra à bon nombre d'entreprises marginales de continuer à servir le marché domestique. Il serait vain d'espérer voir ces entreprises étendre leur marché outre-frontière.

La spécialisation du Québec dans le meuble de maison le rend plus vulnérable à une conjoncture semblable à celle que nous connaissons depuis deux ans. En effet, les ménages, ailleurs comme ici, tendent à retarder le genre de dépenses que représente ce type d'achat majeur, dans l'attente de jours meilleurs. Par contraste, les acheteurs corporatifs ou institutionnels que sont les consommateurs de meubles de bureau sont moins sensibles à ce phénomène.

CHAPITRE 6- LES RESSOURCES HUMAINES ET LES CONDITIONS DE TRAVAIL

6.1 LE CONTEXTE DES RELATIONS DE TRAVAIL

Dans le passé, les conditions de travail dans l'industrie du meuble[1] se trouvaient notamment régies par les dispositions réglementaires d'un décret en vertu de la loi des décrets de conventions collectives. L'abrogation du dernier décret, en avril 1982, découle de l'incapacité des parties à s'entendre alors sur le contenu du contrat à la base d'un décret éventuel, notamment sur la question des salaires et celle de la classification des emplois. Et bien qu'une requête ait été adressée récemment au ministère du Travail du Québec en vue d'étendre une nouvelle convention à l'ensemble des parties au Québec, pour qu'il y ait effectivement extension du contrat, les parties les plus représentatives devront démontrer un certain consensus sur son contenu.

Les conditions de travail et les relations de travail se trouvent donc présentement régies par les lois générales qui s'appliquent à la majorité des autres secteurs telles que le Code du travail, la loi sur les normes minimales du travail, la loi sur la santé et la sécurité du travail, la Charte des droits et libertés de la personne, etc. Les employeurs de l'industrie du meuble, comme ceux des autres branches d'activité caractérisées par des établissements de faible taille, considèrent ces lois et réglementations comme complexes à administrer au jour le jour, ce qui se traduirait par une réduction de leur marge de manoeuvre et un accroissement de leurs coûts. Les amendements envisagés actuellement par le législateur soulèvent des craintes compte tenu, entre autres, de la conjoncture économique actuelle.

La révision du Code du travail soulève des inquiétudes notamment aux chapitres des procédures d'accréditation, de l'arbitrage et du recours à la sous-traitance en période de grève ou de lock-out. L'État a conscience des difficultés que vivent présentement les fabricants et détaillants de meubles du Québec, affectés entre autres par la compétition étrangère et la récession économique. Néanmoins, les amendements envisagés ont pour but principal d'accélérer et de faciliter l'atteinte des objectifs

---

1 Sauf indications contraires, les données statistiques présentées dans cette section réfèrent à l'ensemble de l'industrie du meuble telle que présentée par la Classification des activités économiques du Québec, car les données sont disponibles sous cette forme.

généraux visés par le Code du travail. Ils seraient plutôt de nature à minimiser les énergies et les frais des parties plutôt qu'à les accroître, puisqu'ils réduiront les délais et les embûches. Ces amendements, finalement, devraient favoriser des relations de travail plus harmonieuses.

L'amélioration du climat des relations de travail est par ailleurs nécessaire si l'on veut que diminuent les oppositions à une première convention collective de même que le nombre moyen de jours perdus en grèves et lock-out au Québec. A ce sujet, précisons d'abord que le nombre de jours perdus en lock-out s'est avéré bien supérieur au nombre moyen de jours/personne perdus pour cause de grève en 1982[1], pour ce qui est des conflits relevant de la compétence du Québec. Par ailleurs, en ce qui concerne le seul secteur manufacturier, des données sont fournies au tableau 27 A concernant le nombre de jours/personne perdus en 1979, 1980 et 1981, au Québec, en Ontario et pour l'ensemble du Canada. Même si l'on prend en considération que le nombre de personnes employées est supérieur en Ontario, il reste que la part du Québec dans l'ensemble canadien demeure très favorable en 1981 tant au niveau des jours/personne perdus qu'à celui des travailleurs en cause. En outre, la position relative du Québec semble s'être sensiblement améliorée au cours des années 1979 à 1981 aux deux plans.

Le tableau 27 B révèle des fluctuations importantes depuis 1977 en matière de grèves et lock-out dans l'industrie québécoise du meuble. Les années 1978 et 1979 ont été particulièrement conflictuelles à en juger par le nombre de jours/personnes perdus (40 381 et 46 315); par contre, la situation semble plus encourageante sur la base des années 1980, 1981 et 1982 (13 224, 14 028 et 11 002 jours/personnes perdus).

L'amélioration du climat des relations de travail au Québec pourrait également entraîner des relations plus constructives entre les parties à la condition que celles-ci travaillent ensemble à améliorer la gestion quotidienne des entreprises et à accroître la productivité. A l'affrontement direct, les parties substituent encore trop peu souvent la coopération.

---

1 À ce sujet, on pourra se référer au tableau 1, page 49 de l'article "Grèves et lock-out au Québec" dans Le marché du travail, avril 1983, volume 4, numéro 4.

Quant aux problèmes soulevés en regard de l'application des normes minimales du travail et des garanties en matière de santé et sécurité, les dispositions en vigueur consistent fondamentalement à limiter les abus qui quotidiennement menacent la sécurité d'emploi, la sécurité du revenu et l'intégrité physique des travailleurs. En l'absence d'une convention collective (environ les deux tiers de la main-d'oeuvre de l'industrie du meuble ne sont pas syndiqués), ces réglementations représentent souvent les seuls garants de la santé et de la dignité des travailleurs. Dans une industrie où se pratique la rémunération au rendement, et où la recherche de la productivité peut facilement être confondue avec l'accroissement démesuré du rendement individuel, ces protections que certains employeurs jugent excessives peuvent paraître trop peu développées aux représentants des travailleurs.

TABLEAU 27 A

Nombre de jours/personne perdus en grèves et lock-out
et nombre de travailleurs en cause
Québec, Ontario, Canada
Secteur manufacturier seulement, 1979, 1980, 1981

Nombre de travailleurs en cause

	Québec		Ontario		Canada	
	N	%	N	%	N	%
1979	44 483	29,7	67 424	45,1	149 656	100
1980	24 569	28,5	33 361	38,7	86 247	100
1981	23 445	14,9	48 302	30,7	157 207	100

Nombre de jours/personne perdus

	Québec		Ontario		Canada	
	N	%	N	%	N	%
1979	1 669 380	53,3	815 540	26,1	3 129 460	100
1980	1 219 570	38,9	1 061 760	33,8	3 137 370	100
1981	756 910	16,3	1 991 780	42,9	4 638 290	100

Source: Travail Canada, "Grèves et lock-out au Canada", 1982. Les pourcentages au Québec et en Ontario se comprennent par rapport à l'ensemble canadien (100%).

TABLEAU 27 B

Grèves et lock-out au Québec

Secteur du meuble, 1977 - 1982*

	Nombre de conflits déclarés durant l'année	Nombre de travailleurs en cause	Nombre de jours/personne perdus en grèves et lock-out
1982	7	347	11 002
1981	10	800	14 028
1980	11	789	13 224
1979	20	1 779	46 315
1978	12	1 112	40 381
1977	12	551	33 198

* Les données pour l'année 1982 ont été obtenues par téléphone.

Source: Travail Canada, "Grèves et lock-out au Canada", 1982.

6.2 LA RÉMUNÉRATION ET LES HEURES DE TRAVAIL

Le tableau 28 présente la rémunération hebdomadaire moyenne des salariés du meuble en novembre 1982, au Québec, en Ontario et dans l'ensemble du Canada. Ces rémunérations, recensées par Statistique Canada dans des établissements comptant au moins vingt personnes, comportent un biais vers le haut si l'on considère que plus de la moitié des établissements emploient moins de vingt personnes. Elles demeurent fiables en ce qui concerne les autres tailles d'établissement.

On note d'abord que l'industrie du meuble, comme en 1977, verse partout au Canada une rémunération inférieure à celle de l'ensemble du secteur manufacturier. Par ailleurs, si en Ontario, et au Canada en général, les salariés de l'ensemble de l'industrie sont légèrement mieux rémunérés qu'au Québec, c'est le contraire qu'on remarque dans la division "meuble de maison". La rémunération hebdomadaire moyenne au Québec

(meuble de maison) se situe à 326,02 $ (tous les salariés) comparativement à 306,38 $ en Ontario. Les ouvriers, pour leur part, gagnent par semaine en moyenne 302,13 $ par rapport à 279,90 $ en Ontario. Le fait s'explique partiellement par un écart dans les heures effectuées mais non totalement puisque le taux horaire ontarien des ouvriers se révèle inférieur au même taux québécois, comme le montre le tableau 29 (cf. 7,32 $ par opposition à 7,56 $ au Québec).

Si les écarts de salaire entre professions dans l'industrie québécoise du meuble paraissent minces en regard d'autres industries, d'une région à l'autre, on note des différences appréciables. Le tableau 30 renferme quelques exemples à ce sujet sur la base de données recueillies à la fin de septembre 1981. L'Estrie, principalement, affiche des taux sensiblement inférieurs à ceux des autres régions.

Les taux de salaire au Québec dans le meuble subissent l'influence des taux payés dans certains états américains, notamment la Caroline du Nord. Or, suivant les publications officielles américaines, le taux horaire brut moyen des travailleurs à la production serait sensiblement inférieur dans l'ensemble des États-Unis à celui payé au Québec, comme on peut le voir au tableau 31. Dans l'ensemble des États-Unis et l'ensemble de l'industrie du meuble, le taux était de 6,41 $ (US) en septembre 1982, de 6,27 $ (US) si l'on exclut le surtemps. Toutefois, si l'on tient compte du biais à la hausse que renferme le taux québécois tel que recensé (7,64 $), et du taux de change qui prévaut couramment entre les monnaies canadienne et américaine, l'écart s'estompe; en considérant seulement le taux de change[1], on obtient un taux horaire de 7,69 $ dans le meuble aux États-Unis (7,52 $ en excluant le surtemps), et de 10,31 $ dans l'ensemble du secteur manufacturier américain; ces taux s'avèrent comparables aux taux québécois (7,64 $ dans le meuble et 9,80 $ dans le secteur manufacturier).

---

1 Un taux de change de 20% est ici utilisé.

TABLEAU 28

Rémunération hebdomadaire moyenne
Industrie du meuble et ensemble des manufactures

Québec, Ontario, Canada
novembre 1982*

	Québec		Ontario		Canada	
	Tous les salariés $	Ouvriers seulement $	Tous les salariés $	Ouvriers seulement $	Tous les salariés $	Ouvriers seulement $
Toute l'industrie du meuble	324,43	299,46	332,40	306,69	326,78	301,92
Meuble de maison seulement	326,02	302,13	306,38	279,90	310,16	287,30
Ensemble du secteur manufacturier	415,67	375,42	437,56	391,43	436,60	395,26

* Données préliminaires.

Source: Statistique Canada, Enquête "Emploi, gains et durée du travail", mensuel 72-002, données pour novembre 1982 obtenues par téléphone.

TABLEAU 29

Taux horaire moyen et durée hebdomadaire moyenne de travail
Ouvriers de l'industrie du meuble

Québec, Ontario, Canada
novembre 1982*

	Québec		Ontario		Canada	
	$	Heures/semaine	$	Heures/semaine	$	Heures/semaine
Toute l'industrie du meuble	7,64	39,2	7,96	38,3	7,84	38,3
Meuble de maison seulement	7,56	39,9	7,32	37,8	7,41	38,5
Ensemble du secteur manufacturier	9,80	38,4	10,32	38,1	10,55	37,6

* Données préliminaires.

Source: Statistique Canada, Enquête "Emploi, gains et durée du travail", mensuel 72-002, données pour novembre 1982 obtenues par téléphone.

TABLEAU 30

Taux de salaire horaire moyen dans l'industrie du meuble par région pour les professions les plus achalandées fin septembre 1981*

	Ensemble du Québec	Région de Québec	Région de Trois-Rivières	Région de l'Estrie	Région de Montréal
	$	$	$	$	$
Soudeur à la chaîne de production	7,44	7,55	7,63	-	7,32
Conducteur de tronçonneuse	7,00	7,15	6,88	5,97	7,24
Conducteur de scie à refendre	6,54	6,34	6,60	5,92	6,68
Conducteur de façonneuse	7,06	7,00	6,88	5,25	7,28
Ouvrier à la raboteuse	6,57	6,63	6,40	5,00	6,69
Conducteur de façonneuse-meubles	7,17	7,28	7,20	5,00	7,34
Poncheur à la machine	6,84	6,73	6,47	5,13	6,91
Assembleur de meubles en métal	7,49	7,27	6,28	-	7,87
Monteur de meuble	6,88	6,26	6,80	5,68	6,90
Poncheur à la main	6,38	6,82	6,39	6,00	6,26
Colleur d'assemblage	6,31	6,20	6,70	5,00	6,30
Tapissier-garnisseur	7,15	6,45	6,35	6,53	7,39
Peintre de surfaces au pistolet	6,69	6,43	6,72	5,57	6,85
Manoeuvre non affecté à la production	6,44	6,29	6,82	6,10	6,46
Emballeur de meubles	6,50	6,95	6,63	5,78	6,22
Manutentionneur de meubles lourds	6,96	6,89	7,18	4,50	6,99

* Taux des hommes seulement, dans des établissements comptant au moins 20 employés; professions où se retrouvent au moins 40 salariés dans l'échantillon au Québec.

Source: Enquête de Travail Canada effectuée chaque année à la fin de septembre; compilation des données québécoises au CRSMT du ministère du Travail du Québec.

TABLEAU 31

Taux horaires moyens bruts et heures hebdomadaires moyennes de travail Employés à la production dans l'industrie du meuble et l'ensemble du secteur manufacturier États-Unis, septembre 1982

	Taux horaires moyens américains*		Heures hebdomadaires moyennes aux É.-U.
	CAN $	US $	
Meubles et accessoires	7,69	6,41**	37,7
Meubles de maison	7,08	5,90	37,2
- Meuble de maison en bois	6,48	5,40	36,6
- Meuble de maison rembourré	7,55	6,29	36,7
- Meuble de maison en métal	7,56	6,30	40,0
- Matelas et sommiers	7,92	6,60	38,4
Meubles de bureau	8,42	7,02	36,6
Meubles d'édifices publics et accessoires	8,21	6,84	41,4
Fixtures et pièces	9,42	7,85	39,5
Accessoires divers	8,48	7,07	39,2
ENSEMBLE DU SECTEUR MANUFACTURIER	10,31	8,59	38,9

* Les taux incluent le surtemps mais excluent les bonis, commissions et avantages sociaux.

** En excluant le surtemps: 6,27 $ US (7,52 $ CAN).

Source: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics: Employment and Earnings, décembre 1982, Table C-2, pp. 70-71.

TABLEAU 32

Taux horaires bruts moyens et heures hebdomadaires de travail Employés à la production dans l'ensemble du secteur manufacturier dans quelques états américains Septembre 1982

	Ensemble du secteur manufacturier (US)		
	Taux horaires moyens CAN $*	US $	Heures hebdomadaires moyennes
Arizona	10,57	8,81	38,2
Californie	11,27	9,39	39,0
Colorado	10,33	8,61	39,4
Georgie	8,11	6,76	39,3
Illinois	11,38	9,48	39,1
Maine	8,94	7,45	40,1
Maryland	10,57	8,81	39,1
Massachussets	9,30	7,75	38,7
New Jersey	10,45	8,71	40,0
New York	10,08	8,40	38,6
Caroline du Nord	7,66	6,38	38,0
Ohio	12,23	10,19	40,3
Pennsylvanie	10,39	8,66	37,8
Vermont	8,98	7,48	39,4
Virginie	8,98	7,48	38,7
(QUÉBEC	9,80)		

---

* Un taux de change de 20% est ici utilisé.

Source: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics: Employment and Earnings, décembre 1982, Table C-12, pp. 94 et suivantes.

Bien sûr, de larges écarts de salaire existent entre les divers états américains. Bien qu'on ne dispose pas des taux horaires à la production dans le meuble par état, on peut estimer l'ordre de grandeur des écarts à partir de ceux qu'on note dans l'ensemble du secteur manufacturier. Le tableau 32 montre ainsi qu'en Caroline du Nord, principal concurrent du Québec dans le meuble, le taux moyen pour l'ensemble du secteur manufacturier (6,38 $ US) est nettement inférieur au taux moyen des États-Unis (8,59 $ US), aux taux des autres états, comme au taux québécois (9,80 $ CAN). Dans les états de la Nouvelle-Angleterre, le taux horaire se rapproche davantage des moyennes américaine et québécoise. Toutefois, en ajustant les taux de ces états en fonction du taux de change[1], ces écarts se réduisent considérablement; si la Caroline du Nord et la Georgie affichent encore un écart important par rapport au taux québécois (7,66 $ et 8,11 $ par opposition à 9,80 $ au Québec), certains autres états, comme New York et la Pennsylvanie, ont par contre un taux supérieur à celui du Québec (10,08 $ et 10,29 $ par opposition à 9,80 $).

Les taux de salaire versés dans une industrie sont le résultat de plusieurs facteurs combinés: la demande pour les produits, la concurrence, les taux versés dans les industries connexes, ceux payés dans la région en cause, la négociation collective, le salaire minimum légal, etc. Ce dernier facteur est souvent perçu comme exerçant une influence prépondérante sur les échelles de salaire, principalement dans les industries en difficultés. On trouvera aux tableaux 33 et 34, pour fins de comparaison les taux de salaire minima qui prévalent au début de 1983 au Canada et aux États-Unis. Notons que celui du Québec (4,00 $) n'a subi aucune hausse depuis octobre 1981. Il se trouve dépassé actuellement par celui de la Saskatchewan (4,25 $), équivaut à celui du Manitoba et excède de peu ceux de l'Alberta (3,80 $), de Terre-Neuve (3,75 $) et de l'Ile-du-Prince-Édouard (3,75 $). Le gouvernement fédéral et l'Ontario le maintiennent à 3,50 $ depuis plus d'un an et demi.

---

1 Un taux de change de 20% est ici utilisé.

TABLEAU 33

Salaires minima canadiens

(taux généraux pour les 18 ans et plus)

		Date d'entrée en vigueur
Fédéral	3,50 $	81.05.01
Alberta	3,80 $	81.05.01
Colombie-Britannique	3,65 $	80.12.01
Manitoba	4,00 $	82.07.01
Nouveau-Brunswick	3,85 $	82.10.01
Terre-Neuve	3,75 $	83.01.01
Nouvelle-Écosse	3,75 $	82.10.01
Ontario	3,50 $	81.10.01
Île-du-Prince-Édouard	3,75 $	82.10.01
Québec	4,00 $	81.10.01
Saskatchewan	4,25 $	82.01.01

Source: Commerce Clearing House Inc., "Canadian Labour Law Reports".

Aux États-Unis, le salaire minimum varie considérablement suivant les états, comme ont peut le voir au tableau 34. En Caroline du Nord, il suit la tendance qu'on retrouve au niveau fédéral et dans les états de la Nouvelle-Angleterre (3,35 $). Ce taux équivaut sensiblement à celui du Québec si on le corrige en fonction du taux de change (4,02 $).

TABLEAU 34

Taux de salaire minimum du gouvernement fédéral américain et taux minima prévalant dans certains états américains (taux généraux pour les 18 ans et plus)

	Taux minimum		Date d'entrée en vigueur
	CAN $*	US $	
Gouvernement fédéral	4,02	3,35	81.01.01
Californie	4,02	3,35	81.01.01
Caroline du Nord	3,72	3.10	82.01.01
	4,02	3,35	83.01.01
Connecticut	4,04	3,37	81.01.01
Delaware	2,40	2,00	Non spécifiée
Georgie	1,50	1,25	Non spécifiée
Illinois	2,76	2,30	77.01.01
Maine	4,02	3,35	81.01.01
Massachusetts	4,02	3,35	81.01.01
Michigan	4,02	3,35	81.01.01
Minnesota	4,02	3,35	82.01.01
New Jersey	4,02	3,35	81.01.01
New York	4,02	3,35	81.01.01
Ohio	2,76	2,30	78.01.01
Pennsylvanie	4,02	3,35	81.01.01
Rhode Island	3,72	3,10	81.07.01
Vermont	4,02	3,35	81.01.01
Virginie	3,18	2,65	81.07.01
Virginie de l'Ouest	3,66	3,05	82.01.01

* Un taux de change de 20% est ici utilisé.

Sources: CCH, "Labor Law Report", révision périodique, et États-Unis, département du Travail: "Minimum wage and maximum hours", 1981.

6.3 Les accidents de travail et les maladies professionnelles

Si l'industrie du meuble au Québec connaît une fréquence d'accidents et de maladies professionnelles non supérieure, en général, à celle d'autres industries au Québec, il reste qu'au chapitre des incapacités permanentes, l'industrie a dépassé la moyenne de l'ensemble des manufactures en 1980 et 1981. Le tableau 35 illustre l'incidence des accidents de travail compensables et des maladies professionnelles dans le meuble en comparaison avec la situation qui prévaut dans quelques autres industries et l'ensemble des manufactures. Les données présentées tiennent compte du volume de l'emploi concerné ce qui permet la comparaison d'un secteur à l'autre. On note ainsi qu'en 1980, le taux d'incapacité permanente par millier d'emplois dans l'ensemble des manufactures était de 4,3 alors qu'il se situait à 4,5 dans le meuble. En 1981, ce même taux s'établissait à 1,6 dans l'ensemble des manufactures, comparativement à 1,7 dans le meuble.

Le fait qu'une fraction de sa main-d'oeuvre (maximum 25%)[1] soit rémunérée au rendement a été invoqué pour expliquer une certaine part des accidents de travail. Toutefois, les quelques études effectuées à ce propos[1], compte tenu des renseignements disponibles, ne s'avèrent pas concluantes quant au lien entre ce mode de rémunération et les accidents ou maladies. (Une même variable peut entraîner des effets qui s'annulent[2]). Tout dépend fondamentalement des contrôles qui entourent la pratique des systèmes au rendement. Rien ne saurait remplacer la collaboration de tous les intervenants sur le sujet, dans l'entreprise d'abord, afin de prévenir les risques.

---

1 Voir entre autres: Centre de recherche et de statistiques sur le marché du travail, ministère du Travail du Québec: "La rémunération au rendement dans l'industrie du meuble au Québec", Étude exploratoire, mai 1981.

2 Lorsqu'on étudie, par exemple, l'effet de la syndicalisation sur les accidents entraînés par la rémunération au rendement, cette variable peut amener une réelle baisse des accidents mais une hausse des accidents déclarés à la Commission de la santé et de la sécurité au travail.

TABLEAU 35

Incidence des accidents de travail compensables et des maladies professionnelles pour quelques industries manufacturières et l'ensemble des manufactures

Québec, 1979-1981

	Incapacité temporaire A	Incapacité permanente B	Décès C	Maladie prof.I D	Maladie prof.II E
1979					
Cuir	100,3	3,7	0,0	1,4	1,8
Bois (incluant scieries)	145,7	10,6	0,1	1,6	0,8
Meubles	**116,0**	**4,9**	**0,0**	**0,8**	**0,9**
Papier	73,2	6,3	0,0	4,2	2,8
Produits métalliques	245,6	10,3	0,1	3,5	2,7
ENSEMBLE DES MANUFACTURES	117,7	5,3	0,1	2,7	2,4
1980					
Cuir	90,4	2,8	0,0	1,4	2,0
Bois (incluant scieries)	143,8	9,8	0,1	2,0	1,3
Meubles	**108,7**	**4,5**	**0,0**	**0,9**	**0,8**
Papier	86,7	4,8	0,0	5,5	2,4
Produits métalliques	271,3	8,7	0,1	3,7	3,2
ENSEMBLE DES MANUFACTURES	124,0	4,3	0,0	2,9	2,5

A Incapacité temporaire: accident du travail avec interruption du travail.

B Incapacité permanente: accident du travail avec ou sans interruption du travail et taux d'incapacité

C Décès: présentés à la CSST comme survenus à la suite d'une lésion professionnelle.

D Maladie professionnelle I: sans interruption du travail, sans taux d'incapacité et non compensée.

E Maladie professionnelle II: avec interruption du travail et/ou taux d'incapacité et compensée.

TABLEAU 35 (suite)

	Incapacité temporaire A	Incapacité permanente B	Décès C	Maladie prof.I D	Maladie prof.II E
1981					
Cuir	100,8	0,8	0,0	0,8	1,9
Bois (incluant scieries)	145,3	3,4	0,0	1,2	0,8
Meubles	**123,8**	**1,7**	**0,0**	**0,9**	**1,2**
Papier	108,6	1,9	0,1	4,9	1,0
Produits métalliques	284,3	3,8	0,1	3,5	1,0
ENSEMBLE DES MANUFACTURES	143,5	1,6	0,1	2,6	1,7

A Incapacité temporaire: accident du travail avec interruption du travail.

B Incapacité permanente: accident du travail avec ou sans interruption du travail et taux d'incapacité

C Décès: présentés à la CSST comme survenus à la suite d'une lésion professionnelle.

D Maladie professionnelle I: sans interruption du travail, sans taux d'incapacité et non compensée.

E Maladie professionnelle II: avec interruption du travail et/ou taux d'incapacité et compensée.

Source: Les données de base non pondérées ont été obtenues de la CSST, direction Actuariat et Statistique, sortie informatique du 03-07-83; les données sur l'emploi qui ont servi à la pondération sont issues de l'Enquête sur la population active de Statistique Canada. Les données ci-haut présentées réfèrent au nombre de cas par millier d'employés de toutes catégories (cols bleus, cols blancset cadres).

CHAPITRE 7- LES ACTIONS PRISES PAR LE GOUVERNEMENT DU QUÉBEC DEPUIS LA CONFÉRENCE DE 1977

Depuis la dernière conférence sur le meuble, tenue en septembre 1977, le gouvernement du Québec a pris une série de mesures visant à s'attaquer aux problèmes tant structurels que conjoncturels confrontant l'industrie.

7.1 Le programme visant à stimuler l'innovation dans l'industrie du meuble (Innovation-meuble)

Les objectifs du programme Innovation-meuble sont de pallier les insuffisances et les défaillances caractérisant l'industrie du meuble du Québec: manque d'imagination et d'innovation au niveau du design et du style; management peu dynamique; place restreinte réservée aux spécialistes comme les designers, les ingénieurs industriels, les directeurs de marketing; mécanisation et automatisation peu poussées dans le domaine de la production.

Envion 200 entreprises dynamiques étaient élibigles à ce programme. Du 11 avril 1979 au 22 février 1983, les subventions autorisées s'élèvent à 8,7 $ millions pour la réalisation de 258 projets sur un total de 350.

Puisque le programme finançait 50% du coût des projets, son principal impact fut de susciter des investissements globaux de près de 20 $ millions en 4 ans. En outre, le programme a contribué à créer 1118 emplois. Quelque 120 entreprises ont reçu des subventions dont 94 dans le meuble de maison.

Les deux volets les plus populaires ont porté sur l'effort global de marketing avec 3,1 $ millions (88 projets impliquent 70 entreprises) et sur l'innovation-produit avec 2,7 $ millions (87 projets touchent 63 entreprises).

En conclusion, il est constaté que les retombées les plus significatives de ce programme auront été de faire prendre conscience aux entrepreneurs de la nécessité d'innover et de porter une attention toute particulière à la mise en marché de leurs produits.

7.2 Le programme expérimental pour la création d'emplois communautaires dans l'industrie du meuble (PECEC)

Ce programme qui s'adresse à tous les secteurs industriels vise à la création d'emplois permanents pour les assistés sociaux et les chômeurs et à intégrer les travailleurs au processus de gestion des entreprises. En principe, toutes les entreprises de meubles du Québec peuvent y avoir accès. De 1977 à 1982, environ 150 demandes ont été étudiées et 77 acceptées pour des subventions autorisées de 4 $ millions contribuant à maintenir 950 emplois.

"D'aucuns prétendent que ce programme contribue davantage à déplacer des emplois d'une entreprise à l'autre. Toutefois, une évaluation scientifique de l'impact économique de ce programme a donné les résultats suivants: le taux d'efficacité du PECEC varierait entre 39% et 56,5%."[1]

7.3 Le programme d'aide à la promotion des exportations (APEX)

Ce programme veut encourager les initiatives d'entreprises québécoises pour accroître non seulement leurs ventes à l'extérieur du Québec mais aussi les échanges technologiques avec les entreprises étrangères. De 1980 à 1983, 58 projets ont été approuvés pour une subvention totale de 220 400 $. De ce nombre, 22 touchaient l'Ouest canadien et 21 les États-Unis, pour une moyenne de 3800 $ par projet.

Tous ces projets ont abouti à des ventes de 1,4 $ million et les ventes prévues dans un avenir rapproché devraient s'élever à 21,4 $ millions. Il y a eu 274 agents ou distributeurs recrutés dans le cadre de ce programme.

7.4 Les programmes de la Société de développement industriel (SDI)

L'objectif de ces programmes est surtout d'accorder une aide financière à toute entreprise manufacturière qui réalise un projet offrant des perspectives de rentabilité, mais pouvant obtenir un financement adéquat auprès des autres institutions financières.

---

1 Cette évaluation a été réalisée par le ministère de la Main-d'oeuvre et de la Sécurité du revenu.

De 1967 à 1983, la Société de développement industriel a fourni aux entreprises de meuble une aide de 26,4 $ millions; sous forme de prêts (11,11 $ millions); prises en charge (12,1 $ millions) et garanties de prêt (1,5 $ million). Le programme pour les entreprises dans l'industrie du meuble a porté principalement sur le regroupement et l'exportation.

7.5 Le programme d'expansion de l'entreprise manufacturière innovatrice (PME-innovatrice)

Le but de ce programme est de comprimer le calendrier de réalisation de projets prometteurs pour les PME alors que, normalement, ils devraient être étalés sur plusieurs années. En principe, seules les entreprises à la fine pointe de l'innovation étaient éligibles.

Treize projets ont été approuvés pour une subvention totale de 4,2 $ millions, dont 1,3 $ million dans le meuble de maison et 1 $ million dans le meuble de bureau. Dans la plupart des cas, ces subventions ont permis le lancement avec succès de nouveaux produits et d'en accélérer la pénétration sur le marché.

7.6 Le programme d'aide aux activités spécifiques des associations sectorielles (PAASIQ)

L'objectif de ce programme est d'aider les associations industrielles existantes à mettre sur pied de nouveaux services pour leurs membres ou à entreprendre des activités spécifiques, qui portent sur les problèmes du secteur.

L'Association des fabricants de meubles du Québec a reçu environ 700 000 $ pour la réalisation d'activités de toutes sortes; concours de design, Infoctec Canada, Neo Design, mise sur pied de services communs tels que des cours de gestion pour les cadres, la promotion du programme Innovation-meuble, StatService et un système d'information de crédit sur les détaillants.

L'impact général de tout ce programme d'aide fut d'aider l'Association à rehausser la qualité professionnelle de ses membres et à améliorer la mise en marché de leurs produits.

7.7 Le programme d'aide à la PME (Plan urgence-Biron)

Ce programme s'adresse aux entreprises manufacturières qui, bien que gérées adéquatement et de rentabilité normale, éprouvent des difficultés en raison de la conjoncture économique actuelle et désirent obtenir un prêt pour l'amélioration de leurs fonds de roulement.

D'octobre 1982 à février 1983, la Société de développement industriel a garanti des prêts pour un montant de 4,6 $ millions; 16 entreprises ont pu en bénéficier, contribuant ainsi à maintenir 1047 emplois.

7.8 Les programmes du ministère du Commerce extérieur

Les efforts de ce ministère pour promouvoir les exportations de meubles vers les États-Unis se sont surtout concentrés dans le domaine du meuble de bureau. La pièce maîtresse de cette stratégie est la participation groupée d'entreprises québécoises à l'exposition annuelle NEOCON (National Exposition of Contract Interior Furnishing) à Chicago. Au cours des années, environ la moitié des entreprises exportatrices ont ainsi pu participer à ce qui est à juste titre considéré comme l'exposition la plus importante du genre en Amérique du Nord.

L'élaboration de réseaux d'agents manufacturiers et de distributeurs est également une façon privilégiée de réussir à prendre pied solidement sur le marché des États-Unis. À cette fin, un fichier d'agents manufacturiers et de distributeurs américains ayant déjà répondu favorablement à une première approche est en voie de constitution.

7.9 L'aide gouvernementale aux centres de travail adapté

Une aide est fournie par l'Office des personnes handicapées du Québec aux centres de travail adapté lesquels offrent du travail aux personnes présentant une déficience des capacités mentales ou physiques et ne pouvant compétitionner sur le marché régulier du travail. La subvention de l'Office porte surtout sur le salaire des personnes handicapées dont plusieurs effectuent des travaux dans le domaine du meuble. D'aucuns croient que ceci constitue une concurrence déloyale pour l'industrie du meuble puisque ces centres ont tendance à copier, dans certains cas, les modèles existants et à se servir des mêmes réseaux de distribution, tout en coupant les prix.

7.10 L'aide gouvernementale au transport

Le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme a accordé une subvention de 250 000 $ à compter de 1978 pour la formation de Consolidex, qui est un regroupement de fabricants de meubles du Québec et dont l'objectif premier fut de regrouper les expéditions de meubles québécois vers l'Ouest canadien. Dès 1979, ce premier objectif a été atteint. Depuis, les services ont été graduellement étendus à toutes les provinces canadiennes, y compris le Québec. Fait intéressant à noter, Consolidex est en mesure aujourd'hui de s'autofinancer.

7.11 Les mesures de main-d'oeuvre

La formation professionnelle des travailleurs

Dans le cadre de l'Accord Canada-Québec sur la formation des adultes, le Québec offre aux travailleurs des programmes de formation qui favorisent l'adaptation des qualifications professionnelles de la main-d'oeuvre aux besoins et à l'évolution de l'économie et qui augmentent leurs chances d'emploi et de rémunération. Suite à une opération appelée "Estimation des besoins", on procède à la confection du Plan annuel de formation qui permet de satisfaire les besoins exprimés par les partenaires socio-économiques et les autres intervenants.

La réalisation du Plan annuel 1981-1982 a permis d'offrir des cours dans le secteur du meuble à 237 élèves pour un total de 50 475 jours/élève au coût de 1 438 313,75 $. En 1982-1983 dans le même secteur, la réalisation du Plan annuel a permis de dispenser des cours à 182 élèves pour un total de 27 735 jours-élève au coût de 987 277,45 $.

La protection de l'emploi et le reclassement

Pour la période de janvier 1981 au 31 mars 1983, le ministère de la Main-d'oeuvre et de la Sécurité du revenu a dépensé 212 000 $ pour la protection de l'emploi dans le domaine du meuble. Comme son nom l'indique, ce programme vise à protéger des emplois menacés, en établissant des diagnostics et des plans de redressement via un comité paritaire formé d'employeurs et de salariés.

Durant la même période, ce programme d'aide a alloué une somme de 7 000 $ au reclassement des travailleurs licenciés en vue de leur permettre de réintégrer le marché du travail.

CONCLUSION

L'industrie québécoise du meuble a connu une mauvaise passe au cours de l'année 1982 et, pour s'en sortir, plusieurs intervenants à la table de travail du 24 mars 1983 ont fait valoir la nécessité de se concerter "pour participer à un véritable effort de relance et redonner à cette industrie la place et le rôle dynamique qui lui revient".

Lors de cette rencontre, le ministre de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme a bien fait comprendre que le Gouvernement du Québec ne laisserait pas tomber cette industrie. Il n'y a pas, a-t-il dit, de secteurs économiques condamnés à mourir mais plutôt des entreprises en difficultés auxquelles il faut apporter, dans une certaine mesure, le soutien nécessaire à leur redémarrage.

La légère reprise qui se manifeste timidement depuis le début de l'année 1983 aura, nul doute, des répercussions favorables à l'industrie du meuble, surtout auprès des manufacturiers qui auront retenu les leçons de la crise. Ceux qui repartiront sur des bases plus solides en termes de financement, de gestion, de design et d'innovation technologique auront sans doute un net avantage sur ceux qui se contenteront de reprendre la production suivant les mêmes paramètres d'avant la récession économique.

ANNEXES

I Statistiques sur l'emploi dans l'industrie du meuble

II Le design au Québec

III L'approvisionnement en matières premières

IV Les problèmes que rencontre le commerce de détail

ANNEXE I

STATISTIQUES SUR L'EMPLOI DANS L'INDUSTRIE DU MEUBLE

TABLEAU A

Emploi dans l'industrie des meubles de maison

Québec, Ontario, Canada, 1975-1981

Année	Québec	Ontario	Canada
1975	9 409	10 883	23 133
1976	9 390	10 656	22 633
1977	8 015	9 891	20 363
1978	9 050	10 369	21 793
1979	10 046	11 340	24 003
1980	8 818	11 269	22 802

Source: Statistique Canada, "Recensement des manufactures", catalogue 31-203.

TABLEAU B

Emploi dans l'industrie des meubles de bureau

Québec, Ontario, Canada, 1975-1981

Année	Québec	Ontario	Canada
1975	1 779	2 199	4 182
1976	1 587	2 212	4 026
1977	1 527	2 294	4 084
1978	1 646	2 449	4 564
1979	1 659	2 888	5 128
1980	1 627	3 429	5 759

Source: Statistique Canada, "Recensement des manufactures", catalogue 31-203.

TABLEAU C

Emploi dans l'industrie des articles d'ameublement divers
Québec, Ontario, Canada, 1975-1981

Année	Québec	Ontario	Canada
1975	3 362	5 132	10 370
1976	3 143	4 937	9 724
1977	2 599	4 360	8 683
1978	2 745	4 552	9 108
1979	2 965	4 991	8 705
1980	3 023	4 939	9 748

Source: Statistique Canada, "Recensement des manufactures", catalogue 31-203.

TABLEAU D

Emploi dans l'industrie des lampes électriques et des abat-jour
Québec, Ontario, Canada, 1975-1981

Année	Québec	Ontario	Canada
1975	763	565	1 438
1976	753	543	1 407
1977	636	466	1 199
1978	658	520	1 341
1979	657	559	1 373
1980	579	533	1 277

Source: Statistique Canada, "Recensement des manufactures", catalogue 31-203.

ANNEXE II

LE DESIGN AU QUÉBEC[1]

Le design au Québec ? de quoi donc parlons-nous ?

D'un mot galvaudé, utilisé sans nuance pour exprimer le beauté, l'originalité, l'innovation.

Un mot qui recouvre une notion pratiquement inconnue au nom de laquelle on évoque toute une série d'actions qui n'ont souvent aucune ressemblance avec la réalité. Le design, dans le langage courant, c'est le "look", la finition, le "style". Pourtant...

La définition du design industriel a été formulée par le docteur Thomas Maldonado et acceptée par le Congrès international des sociétés de design industriel lors de sa sixième assemblée générale en septembre 1969:

> "Le design industriel est une activité créatrice dont le but est de déterminer les qualités formelles de produits fabriqués dans l'industrie. Ces qualités formelles ne constituent pas uniquement les caractéristiques extérieures mais principalement ces rapports structuraux et fonctionnels qui convertissent un système en un tout cohérent tant au point de vue du fabricant que du consommateur. Le design industriel touche tous les aspects de l'environnement humain conditionnés par la production industrielle".

Le design, ce n'est donc pas du "styling" qui n'intervient que sur l'aspect extérieur et décoratif des objets, c'est surtout l'harmonisation de la relation forme et fonction.

Les véritables designers, ceux et celles qui sont formés à cette discipline, sont rares. Le Québec en compte moins de cent. Grâce à leur formation, à leurs connaissances techniques et à leur sensibilité visuelle, les designers industriels savent

---

1 Ce texte a été rédigé par l'Association des designers industriels du Canada (section Québec).

déterminer les matériaux, la fabrication, les mécanismes, la forme, la couleur, le fini et l'aspect esthétique des objets, produits ou meubles qu'ils créent à des fins de reproduction en série.

Pourquoi définir ainsi le design ?

Parce que, pour nous, le tableau est très net: au Québec, le design industriel est à peu près absent de toutes les sphères d'activité où il devrait se retrouver.

La grande majorité des entreprises manufacturières québécoises ne connaissent pas ce qu'est le design industriel et ne peuvent donc y faire appel. Elles ignorent presque tout de la fonction de cette discipline et, par conséquent, des avantages qu'elles peuvent en tirer. On ne conçoit pas un produit comme une poule pond un oeuf. Il faut que la conception d'un produit réponde à des normes d'esthétique, d'utilité, de rentabilité... Ce n'est pas toujours le cas.

Même parmi les industriels qui connaissent cette science, beaucoup la connaissent mal. On s'adresse souvent aux designers industriels lorsque le produit est presque terminé, s'imaginant qu'il n'est qu'un "emballeur", qu'il ne sert qu'à décider de la couleur ou du fini du produit.

Une autre erreur consiste à faire appel à des spécialistes qui n'en sont pas. On peut être très bon dessinateur technique ou même ingénieur sans pour autant être designer industriel; l'utilité de chacun est fort différente.

Si les manufacturiers savaient également utiliser le design et en comprenaient véritablement les avantages, les copies de produits déjà existants seraient peut-être moins nombreuses. Bien sûr, il est plus facile, moins coûteux, de reprendre une formule qui a fait ses preuves ailleurs, de modifier ici et là une poignée, un angle, un ton. Mais une copie n'est toujours qu'une reproduction de quelque chose qui existe déjà. Elle n'apporte rien de plus.

Recherche et développement

Le design étant peu ou mal connu, il va sans dire qu'il se fait peu de recherche et de développement dans ce secteur. D'abord parce que les programmes d'aide (si on fait exception du plus récent programme de la SDI) ne s'adressent pas aux designers mais aux manufacturiers. De plus, les programmes d'aide soulèvent un autre problème: la reconnaissance professionnelle. Comment s'assurer qu'on fait effectivement appel, dans le cadre de ces programmes, à des designers qui ont une formation et une compétence adéquates ?

La recherche et le développement de produits prennent généralement passablement de temps et entraînent des coûts assez élevés. C'est un fait. Mais le design rapporte, en voici un exemple éloquent.

Les exportations de meubles de maison, au Québec, stagnent. Par contre, celles des meubles de bureau, qui sont déjà quatre fois plus considérables, continuent de progresser. Comment expliquer cette situation ? Il n'y a qu'une seule explication. Beaucoup plus de recherche et de développement ont été consacrés aux meubles de bureau qu'aux meubles de maison. Les résultats sont là pour en témoigner.

Les manufacturiers de meuble de bureau savent que pour être concurrentiels, ils ont besoin d'un produit original, bien conçu, distinctif. Pour occuper le marché local et percer le marché étranger, les produits doivent être supérieurs aux produits américains, japonais ou européens dont les fabricants ont depuis longtemps compris que la synthèse des impératifs industriels et des besoins sociaux passaient par le design.

Pour ces entrepreneurs, le coût du design est rapidement amorti parce que, dans ce marché, les ventes ne se calculent pas à l'unité, mais au nombre de remorques que l'on expédie. Sans recherche, sans design, les meubles de bureau, comme c'est le cas pour les meubles résidentiels, ne pourraient survivre à la concurrence des fabricants américains ou autres.

L'exportation

Depuis trop longtemps, nos manufacturiers se contentent des marchés locaux. Il faut exporter pour survivre. Étant un pays à faible densité de population, il faut nous orienter vers l'extérieur. La Hollande et les pays scandinaves nous en donnent un magnifique exemple. Les multinationales comme Daff, Philipps et Shell sont d'origine hollandaise. Tout récemment, une entreprise suédoise, Ikea, est venu nous faire un pied de nez en mettant ici en marché de façon sensationnelle des meubles que nous pourrions nous-mêmes fabriquer et vendre. En très peu de temps, Ikea risque d'avaler les quelques concurrents québécois qu'il peut avoir. Le phénomène Ikea devrait cependant être bénéfique. Plus nous sommes dérangés, plus nous risquons de réagir.

La structure industrielle

Le design industriel est lié à la situation économique de façon directe. En temps de récession, il y a peu ou pas d'argent pour la recherche et le développement. Les manufacturiers attendent la stabilisation de la situation et des taux d'intérêt. Comme la plupart d'entre eux sont à la tête de petites et moyennes entreprises, cette crise est encore plus dure pour eux et les possibilités d'investissement encore plus rares.

Notre industrie reposant essentiellement sur la PME, il est en effet difficile de concevoir que celle-ci puisse investir massivement dans la recherche et le développement. Elle ne peut souvent y investir même un tant soit peu par manque de liquidités et par manque de planification stratégique.

Certains pourraient être tentés d'associer notre faiblesse manufacturière au manque d'entrepreneurship de nos designers industriels. Certes, peu se lancent dans la fabrication. S'ils le font parfois, c'est souvent pour y avoir été acculés à cause du manque de débouchés. Il faut dire que leur formation ne les y prépare pas du tout et que c'est loin d'être la solution rêvée. Un designer est un designer et un entrepreneur est un entrepreneur. Parfois, il y a mariage des deux.

Chose certaine, le design industriel n'est pas assez connu et il n'existe pas, à l'heure actuelle, d'avalanche d'information sur ce sujet. La faute peut-elle être imputable à l'ADIC/Q si fautif il faut trouver ? Même si l'Association existe depuis 1964, ce n'est que depuis trois ans qu'elle possède un secrétariat. Contrairement à l'Association des fabricants de meubles, l'ADIC/Q n'est pas admissible au programme d'aide aux associations sectorielles parce que ses membres ne sont pas du secteur manufacturier.

Elle n'a donc, pour appuyer son action, que les cotisations de ses membres et ces sommes suffisent à peine à assurer le quotidien.

Si on veut résumer...

Les problèmes liés au design et aux designers sont les suivants:

- méconnaissance du design, de ses avantages,
- incompréhension du rôle des designers industriels,
- nécessité d'une reconnaissance professionnelle des designers industriels,
- faiblesse des investissements en recherche et en développement de produits,
- incapacité des entreprises de fournir la capitalisation nécessaire pour concevoir, fabriquer, vendre et exporter,
- absence d'une promotion soutenue des produits conçus et fabriqués au Québec,
- déficience de la politique d'achat gouvernementale.

ANNEXE III

L'APPROVISIONNEMENT EN MATIÈRES PREMIÈRES

Le bois de sciage

Depuis plusieurs décennies, la production des bois de sciage feuillus est d'environ 250 millions de pieds de mesure planche au Québec.

Bien que la forêt québécoise se soit dégradée en bois durs, la production demeure toujours au même niveau mais la qualité diminue. Les essences que l'on retrouve sont principalement le merisier et l'érable. On trouve également en quantité moindre le chêne, le hêtre, le frêne, l'orme et le bouleau.

On estime que 65% de notre production de bois dur est destiné au meuble. Ceci représente un surplus de production par rapport à la consommation, particulièrement depuis que le panneau de particules a remplacé le bois solide dans une proportion importante.

Par contre, sauf pour le tremble, nous constatons qu'il n'y a aucune politique significative de reboisement de feuillus au Québec. Il s'agit d'une entreprise à long terme, la période de maturation dépassant un siècle.

Les exportations

Nos exportations sont relativement minimes, si on compare les quantités exportées avec la production du Québec qui est d'environ 250 millions de pieds de mesure planche.

Selon le tableau E, deux provinces seulement ont une production qui vaut la peine d'être mentionnée, au niveau de l'exportation de bois durs: le Québec et l'Ontario. La ventilation des exportations par province s'établit de la manière suivante: 50% pour

l'Ontario, 40% pour le Québec et 10% pour le reste du Canada. Plus de 95% de ces exportations sont destinées aux États-Unis.

TABLEAU E

Évolution des exportations canadiennes de bois durs

en mille pieds mesure planche

1979-1981

	1979	1980	1981
Merisier total	21 745	14 827	14 338
vers États-Unis	21 002	14 125	13 686
Érable total	35 337	36 722	29 568
vers États-Unis	28 275	29 232	22 984
Autres bois durs nda* total	44 103	53 745	44 861
vers États-Unis	10 950	12 878	12 249

* non décrit ailleurs.

Source: Statistique Canada, catalogue 65-004.

Les importations

Les importations de bois de sciage feuillus que le Québec produit en quantité (i.e. merisier et érable) sont à peu près nulles et ne sont pas mentionnées par Statistique Canada, sauf sous la rubrique "autres feuillus nda". Par contre, les essences que nous n'avons pas ou peu au Québec, telles que le chêne, le frêne, le noyer et l'acajou sont importées, particulièrement des États-Unis.

Le tableau F illustre bien l'évolution de nos importations de 1975 à 1982. Ce tableau ne tient pas compte de nos importations de billes; il nous fournit le volume des bois importés pour tout le Canada. Il serait difficile de préciser les quantités destinées au Québec.

TABLEAU F

Importations canadiennes de bois durs en mille pieds mesure planche 1975 - 1982

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Chêne (total)	60 818	126 902	108 201	124 279	142 641	140 808	130 746	97 115
des États-Unis	60 806	126 902	108 150	124 234	142 590	140 709	130 665	97 115
Frêne (total)	6 240	9 985	6 485	19 283	15 611	12 545	12 146	8 982
des États-Unis	6 240	9 985	6 485	19 283	15 601	12 545	12 146	8 982
Noyer (total)	2 413	2 287	1 900	2 051	2 320	2 541	2 060	1 780
des États-Unis	2 405	2 243	1 722	2 051	2 302	2 541	2 060	1 780
Acajou (total)	4 403	4 648	4 571	7 022	6 570	4 614	8 212	3 238
des États-Unis	1 036	2 008	1 991	1 913	2 317	2 456	3 157	1 207
du Zaïre	—	—	127	—	334	—	12	349
des Philippines	797	875	1 418	1 786	2 207	1 212	2 184	703
de Taïwan	1 464	836	278	214	100	41	146	154
du Brésil	539	286	147	246	140	392	1 260	772
Autres feuillus (nda*)	41 090	49 528	40 153	42 759	61 663	52 788	61 725	41 392
des États-Unis	41 006	49 498	40 129	42 689	61 571	52 625	61 372	41 204

* non décrit ailleurs.

Source: Statistique Canada, catalogue 65-003.

Les panneaux de particules

Le panneau de particules a supplanté en grande partie le bois franc solide dans la fabrication du meuble. La production du Québec dans ce secteur est largement supérieure à la consommation avec trois usines de production.

Les panneaux à densité médium (MDF)

Présentement, il n'existe pas d'usine de panneaux à densité médium (MDF) au Canada. Par contre, nous prévoyons avoir une usine en production au Québec d'ici cinq ans.

Les placages et les contreplaqués

La rareté des billes de qualité "déroulage" a amené une réduction du nombre d'usines de déroulage au Québec. Ceci n'affecte en rien la production québécoise de meubles. À ce jour, on n'emploie à peu près pas de contreplaqués de bois solide dans le meuble. On utilise plutôt du panneau de particules revêtu d'un placage de bois, de mélamine, de vinyle, de papier ou simplement des panneaux de particules imprimés à grains de bois.

Les placages de bois

La production des placages de bois au Québec excède la demande et les surplus sont exportés hors Québec. Depuis la dernière décennie, plusieurs usines spécialisées se sont développées au Québec et on peut obtenir non seulement les essences propres au Québec, mais encore du chêne et d'autres essences importées.

Une nouvelle technologie s'est aussi développée, de sorte que, au lieu de trancher des billes, on tranche des madriers de bois de sciage de haute qualité. Une usine est déjà en production à Hull et un autre projet est en voie de réalisation. Ce nouveau

procédé permettra d'obtenir des placages de haute qualité et d'une variété d'essences presque illimitée.

Les placages de mélamine

Un autre produit est en voie d'expansion rapide au Québec, ce sont les panneaux revêtus de mélamine aux couleurs solides ou encore des reproductions de grains de bois. Il est possible aujourd'hui de se procurer ces panneaux précoupés en composantes de meubles avec les bandes de chant déjà appliquées.

Les panneaux de bois et les composantes de bois durs

Le manufacturier de meubles peut également obtenir d'un spécialiste des panneaux de bois solides et des composantes de bois durs qui seront fabriqués en sous-traitance conformément aux besoins de chacun. Ces composantes sont en apparence identiques et reviennent à un coût inférieur à celles produites par le manufacturier de meubles. Elles sont, de surcroît, de meilleure qualité.

Cette pratique n'est pas suffisamment utilisée au Québec dans l'industrie du meuble. Elle permettrait d'augmenter considérablement la productivité, de réduire les coûts de production et de diminuer considérablement les investissements. Le manufacturier de meubles pourrait ainsi se consacrer davantage au design et au marketing de son produit.

En ce qui concerne les composantes de bois durs, il s'agit d'une technologie en voie de développement au Québec; fait intéressant à signaler, la deuxième usine en importance en Amérique du Nord est située au Québec.

ANNEXE IV

LES PROBLÈMES QUE RENCONTRE LE COMMERCE DE DÉTAIL[1]

Introduction

Le secteur du meuble est soumis à une foule de conditions socio-économiques qui conditionneront son évolution. Le fardeau de la relance économique repose et reposera sur le consommateur.

La récente baisse du taux d'intérêt, de l'inflation et de la dette de consommation ainsi que le volume d'épargne personnelle pourraient être des facteurs positifs quand on considère les perspectives de dépenses de consommation.

L'insécurité et le pessimisme entraînés par la montée fulgurante des faillites de particuliers et le taux de chômage élevé devraient s'atténuer. Néanmoins, le consommateur est plus réceptif aux informations qu'il obtient, plus réceptif aussi à la relation prix/qualité, plus réceptif au style qu'il choisit et au service après vente.

Les paramètres du processus d'achat du détaillant

Plusieurs facteurs influencent le processus d'achat du marchand de meubles au Québec.

L'historique et la solvabilité du fabricant de meuble

Compte tenu des exigences imposées par la loi sur la protection du consommateur, le détaillant se voit obligé d'attacher une importance à la solvabilité du fabricant de

---

1 Ce texte a été rédigé par la Corporation des marchands de meubles et déposé à l'occasion de la table de concertation sur le meuble, tenue à Montréal, le 24 mars 1983.

meubles. Il attache de plus en plus d'importance au service après vente du fabricant, à la nature des garanties données par celui-ci et au comportement de ce dernier face au consommateur.

La nature des relations du fabricant versus le groupement d'achat

Le détaillant attache et attachera de plus en plus d'importance aux relations qu'un fabricant a et aura avec le groupement d'achat.

À ce sujet, il devient de plus en plus urgent que les ententes conclues avec les groupements d'achat soient respectées et favorisées. Une insistance marquée se fait et se fera de plus en plus pour que les achats se fassent auprès des fournisseurs acceptés et reconnus par les directeurs des groupements d'achat.

Le choix des fournisseurs acceptés par les groupes d'achat est conditionné aux voeux des détaillants regroupés et aux voeux des consommateurs.

La qualité, le design et le style des meubles

Bien que nous reconnaissons que la qualité des produits fabriqués au Québec soit, en général, de bonne qualité, nous devons insister à ce stade-ci pour que le design et le style soient améliorés.

Une tentative d'éveil a été essayée. Malgré l'aide gouvernementale, nous déplorons, sauf pour quelques manufacturiers, que le style et la finition placent, dans bien des cas, les produits québécois au rang de qualité inférieure.

Le détaillant est le porte-parole du consommateur. À défaut d'obtenir le produit requis, il se voit contraint, dans bien des cas, de s'orienter vers d'autres sources d'approvisionnement.

Il ne faut donc pas s'étonner de la croissance rapide des importations.

Au risque d'être l'objet d'une fusillade, la Corporation des marchands de meubles tient à souligner qu'elle s'étonne fortement que la direction du MICT néglige la division du commerce et le commerce en général, générateur de revenus, pourtant l'équivalent d'un département de marketing structuré qui comprend recherche et développement en fonction des goûts et besoins du consommateur, promotions de vente, vente, politiques de "merchandising", etc.

Le commerce de détail a en place toutes les structures susceptibles de répondre aux voeux et souhaits du consommateur.

En ce sens, le gouvernement du Québec devrait reconnaître que, compte tenu des changements dans le comportement du consommateur, la seule façon d'aider ou de promouvoir les fabricants de meubles au Québec est de favoriser le commerce, canaliseur des fabrications, facteur d'évolution et de la demande de produits québécois pour et par les Québécois.

Certains autres secteurs du commerce ont, grâce à l'aide gouvernementale, accru l'évolution des fabrications québécoises (ex.: l'alimentation) au bénéfice de l'ensemble de l'industrie.

Le prix des meubles

Bien que le détaillant de meuble soit nettement favorable aux fabricants québécois, il est souvent confronté, face au consommateur, à un autre problème: celui du prix.

À condition égale, il est sûr que le fabricant québécois a un net avantage. Nous nous apercevons toutefois que plus la dimension d'une entreprise de détail est grande, plus la tendance à importer est grande.

Il nous apparaît dès lors important de nous questionner sur ce qui influence les prix.

i) La dimension de l'industrie

Il est sûr que la capacité de production d'une entreprise a une incidence directe sur le prix de vente d'un produit.

Une augmentation de la capacité de production d'une entreprise de meuble aurait nul doute comme conséquence de faire absorber les coûts de production sur un plus grand nombre de produits finis et la conséquence aurait comme effet d'influencer les prix de vente.

Compte tenu du développement des moyens de communication, compte tenu du fait que le détailant doit choisir qui sont les plus susceptibles d'obtenir du succès auprès de sa clientèle, compte tenu du fait que le détaillant compare et évalue les produits de divers manufacturiers, québécois ou de l'extérieur, nous devons tous ensemble poser cette problématique qu'est la taille et la dimension de l'entreprise.

ii) La commercialisation

Le magasin de détail a jusqu'ici été perçu comme le "warehouse" des manufacturiers avec les résultats que l'on connaît.

La crise économique a régularisé un peu une telle attitude. La rotation des stocks du détaillant a été plus ordonnée, mieux appariée en fonction des ventes prévues. La conséquence a été, dans bien des cas, des surplus d'inventaire au niveau des fabricants.

Autant le détaillant devra faire un choix judicieux de son "listing" de produits, autant le fabricant devra produire en fonction de ce choix en qualité, quantité et prix.

Autant le détaillant deviendra plus dynamique au niveau publicité, autant le manufacturier devra participer équitablement et participer au concept d'accroissement de coût de la publicité en vue de favoriser l'évolution de la demande, l'expansion du marché du meuble, développer le marché indépendant, pierre angulaire de son entreprise de fabrication.

Pris dans cette optique, le commerce de détail remplira son rôle au Québec. L'industrie manufacturière jouira d'avantages marquants. Le gouvernement pourra maintenir ses emplois, ses revenus et favoriser l'emploi.

POOR

QUALITY

ORIGINAL